

### 市场有道

## “双11”不应只是“买便宜”

对于不少电商和第三方卖家而言,可能早在半年前已经开始筹备即将到来的“双11”大促销了。但随着“双11”进入第四个年头,一味求低价而不求质量的弊端也渐渐被消费者所察觉,“有低价更要有质量”,成为网购一族对这个日子的共同心声。

在这场促销盛宴中,多数品牌商家希望通过让利行为推动销售增量。比如优购时尚商城推出全品类促销优惠活动,在原价基础上给予了1件9折2件8折的折扣,再加1号店主推的“全场五折”、“买一送一”、“江沪浙包邮”等单纯的比价策略都可谓实实在在。但是有的商家却打着“特供款”、“网络款”的旗号涉嫌偷工减料、浑水摸鱼,不了解实情的消费者在“双11”的消费冲动下,往往会成为低质商品的买单者。

在今年“双11”前,京东方面就联合多商家发布《优品宣言》,与供应商和商家代表签署联合承诺书,做出“杜绝假冒伪劣、真实让利回馈消费者、全程优质服务”的郑重承诺。而天猫方面也通过直采的方式控制商品质量,让消费者在享受网购低价的同时也得到品质保障。

一直以来,网购给予大多数消费者的印象往往是“买便宜”,加上各种网购节日一味地以低价作为促销手段,更是将“网购”深深地打上了“便宜”的烙印。然而,随着中国正进入“消费升级”的窗口期,越来越多的消费者更加重视商品的品质和服务,未来的“双11”有望更多地将网购“买品质”和网购“买服务”的信息传递出去。

# 互联网大腕角逐社区电商战场

近日,拉卡拉全国社区行大型巡展活动火热举办,社区电商的概念再次成为行业热点话题。“互联网大腕们纷纷布局社区电商,大有遍地开花之势,社区电商或成为他们在电商领域进行激烈角逐的新战场。”投融界的一位互联网金融观察员如是说。

据了解,目前除阿里、京东等传统电商巨头们开始涉足社区电商领域外,靠物流起家的顺丰也将目光瞄准了社区电商这块蛋糕,并推出了顺丰“嘿客”。另外,社区001、叮咚小区等平台也在这一领域进行探索。

有业内人士分析,社区电商的本质是O2O电商(Online to Offline),即在社区便利店通过线下体验、线上购买的方式来完成交易的行为。相对于传统的便利店,电商的优势具有成本低、效率高和信息对称等优势,而传统便利店的优势在于体验、互动和信任,O2O则兼具两者的优势。所以,社区电商是O2O流量

的重要入口,是未来的一个机会和方向。

作为社区电商的先行者和行业热议的对象——顺丰“嘿客”于今年5月18日上线以来,受到各方的质疑。支持者认为,顺丰“嘿客”采取直营模式,通过整合渠道资源,为顾客提供线下社区服务体验,充分发挥顺丰快速配送优势,让消费者在享受网上价格的同时享受实体店的服务,是解决电商“最后一公里”问题的有益探索。

至于不看好的一方,对于“嘿客”存在着一个普遍的质疑,“既然都是电商,我在家上网就可以买到的东西,为什么还要跑到社区便利店去网购呢?”而且目前门店展示的商品不够丰富,客流量较少,所销售产品的利润难以弥补门店成本。

对此,顺丰官方的回应是:“作为新模式、新领域的领先者,我们愿意付出更多的时间及精力来证明我们所存在的价值。”



那么社区电商的发展有什么意义,为什么会引起大腕们的迅速跟进?有专家认为,从行业目前的发展状况来看,社区电商模式对传统电商产生的冲击非常有限,是开辟了一条新的通路,对线上电商进行有力的补充。从互联网金融的角度来看,用户到店的消费信息会以大数据的形式发回到平台,给品牌端参考。数量可观的大数据积累可完

善互联网金融市场大数据分析能力和完善征信系统,进而扩大自身在互联网金融领域的版图。只是社区电商的这一作用的突显尚需时日,消费者拭目以待。

### 名企在线

## 苏宁发起O2O购物节总攻令

就在电商们热炒“双11”之际,作为拥有线上线下综合优势的苏宁打破单边促销,发起了第二届O2O购物节的总攻令。经过大半年的战略落地执行和“百日会战”的检验,苏宁在O2O融合、互联网营销、服务能力、用户体验等方面都有了明显的提升。

### 门店互联网化结果

今年年初,苏宁整合为大运营中心,从组织架构、运营方式、信息系统等方面进行调整,并据此打造独立的物流子公司,从而打通线上平台和线下门店,将门店化身为门店仓和快递点。

在此前举行的苏宁内部O2O部署会上,苏宁云商运营总部执行副总裁李斌表示,要真正让消费者理解O2O购物,就必须看得见、摸得着、实用好玩。首先,苏宁门店将推“码上购”服务,在近1600家门店通过二维码墙、电子显示屏等方式展示超过1000万个二维码。消费者可以通过扫描二维码抢购低于5折的商品以及领取店铺优惠券;其次,苏宁将在其户外的楼宇液晶电视、影院、公交地铁移动电视等广告中植入了声波二维码,消费者可以使用苏宁易购移动客户端的“附近苏宁”的声波签到功能,既可以通过声波二维码与影音广告互动,领取全场通用的红包券和抢购爆款商品。

### 线下联动突围

主动求变并非只有苏宁。近日,众商家包括银泰、孩子王等也联合发起“莲荷行动”,倡议全国超过百家零售商上万家门店全线出击,打造首届中国购物节,“与电商一起,营造线上线下大联欢”。所有参与企业中,涉及的业态有百货、大型购物中心、家电连锁、母婴用品店、便利店、餐饮娱乐等全业态;从地域上看,上万家门店几乎覆盖了全国所有的省份,辐射从一二线到四五线不同等级的百余座城市。

作为拥有线上线下综合优势的苏宁,在商品品质方面极具保障,价格优惠,服务也贴心,此次O2O购物节预期实现双线100亿的销售规模。李斌强调:“苏宁不盲目追求那种口号式的销售数字,只希望通过苏宁的服务诚意和努力,得到消费者的认可。”

## 11月1-2日 美都家电·厨卫生活节开幕

美都家电·厨卫生活节11月1日将开幕。知名厨卫·小家电品牌携手美都巨惠48小时,全场厨卫·小家电一律6.8折,如此低价还加送豪礼!

**购物抽大奖:**活动期间,在美都海口各分店购物满300元即有机会中大奖!60吋液晶彩电、全自动洗衣机、名牌微波炉现场由您抽,100%抽中到场顾客为止!11月2日18:00整开

始,新华南美都家电城邀您见证。) **购物刮4999元现金:**在美都三亚店我们也为您准备了4999元现金、名牌双门冰箱、名牌电磁炉,11月1-2日即买即刮,我们的奖品从不让购物送豪礼!购物满298元即有礼,精品餐具10件套、浴巾3件套、舒适空调被、高级茶具8件套、国贸玉沙京华城现金券、三亚旺豪超市购物卡等豪礼等

您拿! **预存4重喜:**10月28日-31日,在美都各分店预存10元可得800元代金券,现场再送您抽奖券,凭预存券于11月1日上午10:00整到美都各门店领取金龙鱼700ml玉米油一瓶,凭美都10月28日-11月2日购物发票+预存券仅需98元可得238元名牌电磁炉,送完为止。



# 为了梦想 一路前行

## ——记海南首个公交4G-WIFI开通的幕后故事



“海口首批79辆公交车开通免费WIFI。”、“坐公交蹭WIFI太爽啦!”、“海南移动4G网络搭载‘智慧交通车’。”……近日,首批公交4G-WIFI在海口开通,充分利用4G技术优势为市民提供更方便、更高速的上网体验和信息化服务,媒体争相报道,全城为之雀跃。

海南移动与海口公交总公司合作推出的“4G公交专线”,作为海南首个公交4G-WIFI项目,是如何在海口成功落地,又是如何整装上路?在获得好评的背后,有什么不为人知的故事?

### 启动:思路逐渐清晰

黄载友、林永发、郭义存、钟元蝉、王雷、王磊、韩孟宙、吴斌、潘姿……海南移动这群充满朝气的年轻人,熟谙通信各个口的技术及服务,自2014年5月底接到4G公交项目的任务以来,就带领各路“小分队”马不停蹄地投入到摸底准备工作中。

一切从“零”开始,“虽然有外省的的经验借鉴,但是如何找到适合本地操作的方式,我们曾一度找不到头绪。”海南移动集团客户部项目执行负责人黄载友如是感叹。历时一个多月,经过不断地调研、讨论和分析,大家才终于将北京、青岛、江苏等地4G公交成功案例外“吃”了个透,探寻出一些“门道”,并结合实际碰撞出一些新思路和方法。

来自网络维护中心的郭义存,牵头创新采用加密传输的方式,实现4G网络与WLAN网络更加安全的对接,从而为LTE-FI(将4G信号转换为WIFI信号的设备)的部署提供了完整的解决方案。“没有最好,只有更好,这是我们不断追求的状态。”郭义存这样诠释成功之道。

有了方案,接下来就得开始“实战”演练了。不同厂家、不同型号的LTE-FI设备性能不尽相同,为了寻找性能优质和运行稳定的设备型号,项目组轮番用30余台不同终端同时连接进行压力测试,了解设备转换信号、接入终端承载量、下载速率等性能。功夫不负有心人,合意的设备最终“浮”出水面。

### 推进:问题逐个解决

经和公交公司多次磋商,项目组分别从路线、覆盖站点、乘客数量、车辆质量等方面考虑,对公交线路进行了周密对比,最终选定了4路、19路、30路作为试点。这三条线路所覆盖的海府、海甸岛、国贸、秀英、金盘等核心商业区和街道,能让更多用户体验到4G-WIFI免费上网。“线路好选,站可不好通,这回的基站选址真是遇到不少前所未有的困难。”工程建设中心的韩孟宙回忆到。

但是大家没有退路,紧急采购的设备已在返回的路上,合作洽商也进入到关键阶段。“征址队”拿出了破釜沉舟的气势,耐心地做好各方面的沟通协调,针对问题逐个击破,4个月,完成了125个站点的征址。“4G网络升级,移动互联网是个大趋势,虽然波折些,但老百姓最终总会理解和接受。”事后,“征址队员”们如是总结成功心得。

设备到货!终于可以上车安装啦!得到这一消息,大家不禁欢呼雀跃,之前的苦与累早被抛之脑后,可谁也没想到,后面的过程会同样如此一波三折。好不容易装好了设备,又发现车上的电源乃至电池,都无法解决持续稳定为设备供电的问题,万一连公交车的电池都出故障了怎么办?经过反复研究,大家想到在LTE-FI里加一个“延迟下电”模块,才算最终解决了这个棘手的问题。这样,即使公交车上的电池突然没电,LTE-FI也能继续正常工作20分钟,尽可能保证了信号的稳定畅通。



“安装第一台设备时,我们足足用了6个小时,不过之后,平均只需要花30分钟就能装好一台设备。”黄载友说着,欣慰与自豪溢于言表。

### 收尾:成果逐渐呈现

就像接力赛,LTE-FI设备一装上公交,“拨测队”立刻上阵,当起了这79辆公交的“信号侦探”。每天几乎从7点半开始,“拨测队”就兵分几路,带上3、4台终端,不停地搭乘公交车,频繁地更换公交线路,一路上专注地和终端、信号为伴,一心只装着:上车查看是否能正常连接上网、上网速率是否稳定、下载视频速度如何……

“有时,也会出现连接不成功或者上网不顺畅



的情况,我们就得测试几次。”拨测队员小陈告诉我们,“每次测试,我们都会记录下相关数据,以便在分析问题原因时用。”

负责4G网络优化的幕后团队——“网优队员”们每天带着设备,奔走在公交路线的各个角落,频繁地进行拉网测试。有时,为了查找影响信号的原因,不得一天跑十几个站点,一个一个地协调业主让他们上楼顶确认天线。有时,需要对一些后台参数进行调整,而这些工作一般都会避开业务忙时的凌晨进行,优化调整后,还要及时对调整的区域进行现场测试和确认,经常是工作结束时,天都亮开了。

“播放很流畅啊,真是太爽了!”、“4G网络这么好用,希望能够尽快覆盖更多的公交车。”参与体验的用户纷纷称赞,“我们的目标就是不能放过任何一处信号盲区。”网络优化员林永发一脸坚

### 后记

9月25日,海南首批“4G公交专线”正式上路,一路走来,4G工程建设团队共同挥洒汗水,虽然辛苦,却都值得!让“智慧交通”真正发挥效应,让自己的家乡早日步入信息化的高速快车道,是大家共同的职责和梦想所在,只要有梦在,希望就不远!