

# 开设实体店 反其道行之 线上品牌线下梦

本报记者 陈 静

聚焦

## 夹缝中的品牌选择

市场和竞争对手变化是进军线下主因

电商不是当初的电商，淘宝也不再是当初的淘宝，对手更不是当初的对手。这恐怕是线上品牌进军线下的最直接理由。

一方面，数据显示，2012年我国网络购物市场规模已突破13000亿元，电商体量的迅速膨胀正在使这一市场迅速地从“蓝海”变成“红海”。对于线上品牌来讲，竞争加剧而带来的营销成本上升已不可避免。互联网童装品牌绿盒子创始人兼CEO吴芳芳表示，开网店并不比线下开店更便宜。“不再是搬几台电脑就能做的生意了，人力成本远比线下要高，此外流量导入的费用也在以三四倍的速度攀升。”的确，仅从淘宝网来看，目前淘宝首页的焦点推广位，每天广告费用已达10万元以上，而聚划算每天以竞价方式出售的100多个位置，成交价格也都在5万元到20万元。正如女装品牌茵曼创始人方建华所说：“流量商业化在让电商企业的成本大幅上升。”

而在另一方面，线上品牌还不得不接受来自传统品牌的挑战。以阿里巴巴去年的“双11”促销来看，销售额排名前10的卖家中有9家是传统企业的网上旗舰店，排名前三的杰克琼斯、骆驼服饰和全友家居，单日销售额甚至突破了1亿元。减轻库存压力是传统企业进军互联网的一大动力，这使得拥有线下资源的它们在网上售卖商品的定价方面“毫不手软”，而习惯了线下推广方式的传统企业在营销上也不像线上品牌那样斤斤计较，骆驼服饰总经理万金刚透露，仅为“双11”促销，骆驼投入的广告费用就高达600万元。

来自两方面的压力使线上品牌不得不另辟蹊径：或开辟新的销售渠道，或提升品牌的影响力，2011年以来的“官网潮”正是这些线上品牌应对压力的集中体现，然而它们随后发现，脱离了电商平台开设独立官网，并未能带来预想中的忠实客户和销售额的提升，吴芳芳就直言，大笔投入做官网是绿盒子“冒进”的表现。突入成本尚可承受的线下，也因此成为它们的自然选择。毕竟按照营销专家俞雷的说法：“在零售业的历史上，很少出现为单一零售系统而设置的品牌，否则就很难独立存在于市场上。”

## 定位准确是关键

着重提升用户体验、塑造企业形象

梦想很丰满，现实很骨感。线下之路也并非像线上品牌预料的那么好走。比如，麦考林直营店就从高峰期的143家缩水至117家，互联网箱包品牌麦包包则公开表示短时间内不会再提线下业务。

曾经在传统企业甫一触网时满怀信心表示“不怕，它们不会玩儿”的线上品牌发现，一旦“落地”，“不会玩儿”的反而变成了自己。和线上相比，线下的价格、仓储、推广乃至分销体系的建设，都更加繁琐和漫长。

拿分销体系来说，如果不采取差异化经营的策略，就必然会带来线上和线下商品的价格冲突。在电子商务专家鲁振旺看来，如果统一定价，传统零售模式带来的销售成本暴增必然会侵占线上品牌的利润，如果定价不同，则显然会刺激消费者转向线上购买，从而让加盟商蒙受损失，“顾得哥情失嫂意”。如果为线下生产专门的商品，对线下比重极小的线上品牌来说，依然是“赔本买卖”。

“找准定位是线上品牌开设实体店的关键。”鲁振旺认为，“目前线上品牌的实体

店，应主要集中于提升用户体验，塑造企业形象，提高用户黏度和口碑。”

国外电商的实践正是集中于此。Bonobos纽约店干脆设置在写字楼的办公室里，顾客必须预约才能进入并且不能直接购买商品。比起商店，更像是一个线上的“试穿间”，而Piperlime总经理詹妮弗·戈塞琳则表示，开实体店只是为了满足客户亲自感受商品的需求。

在国内，线上品牌的最新尝试也强化了与线上业务的融合，在女装品牌茵曼的实体店里，顾客可以用类似平板电脑的触摸屏直接扫描服装上的吊牌，就能看到网上提供的模特搭配，也可以直接下单购买，而在运动品牌凯速总经理陈淮北的梦想中，公司将在今年通过在北京、上海和广州的仓库中开设体验店的方式进军线下。他解释道，“拿羽毛球拍来说，每一个人适合的轻重和手柄的粗细都有所不同，很难直接通过线上选择，但品牌想要发展就必须能做好这样的精细化服务。不过即使他来体验和选择了，我们依然希望他能够通过线上方式购买。”

微讯

## 春天到 开工忙



2月18日，山东省青岛市亨达集团的工人在生产车间作业。新春伊始，各

地的企业在浓浓的年味中相继开工，开始新一年的生产。

宁友鹏摄（新华社发）

## 华为通过微软数据仓库认证

本报讯 记者杨阳腾报道：华为技术有限公司日前宣布成为中国首家通过微软SQL Server 2012 Fast Track数据仓库认证的厂家。

在数据库领域，微软的SQL Server 2012以其高性价比的优势得到市场的高度认可。华为Tecal RH2288 V2服务器和高性能SSD加速卡ES3000，专门针对SQL Server 2012数据仓库负载进行了优化。华为和微软这次携手合作，为数据仓库客户提供了更好的选择，能够快速部署商业智能业务，为企业带来更大的商机。

## 江泰保险经纪拟两年内上市

本报讯 记者殷楠报道：江泰保险经纪股份有限公司董事长沈开涛日前表示，公司已完全具备上市条件，拟两年内在主板上市，尚不确定年内能否冲刺IPO。

江泰保险经纪是国内成立最早的一家保险经纪公司，目前保费规模排名保险经纪市场第三。2012年，经其介绍的保险保费收入超过27亿元，佣金收入为3.33亿元。数据显示，截至2012年底，保险专业中介机构近2600家，兼业代理机构近20万家，有效从业人员300余万人。通过中介渠道实现保费收入1.3万亿元，占去年全年保费收入80%以上。

## 中国·辽宁岫岩满族自治县凯盛玉石矿业有限公司国有股权转让信息

中国·辽宁省岫岩满族自治县凯盛玉石矿业有限公司49%股权拟于2013年上半年公开转让，现将该股权转让信息披露如下。

### 一、转让股权企业基本情况

岫岩满族自治县凯盛玉石矿业有限公司(以下简称凯盛矿业)为国有独资公司，股东为岫岩满族自治县国有资产管理局，持股比例100%，注册资本1000万元，职工210人。公司经营范围：玉石开采、加工、销售。注册地址：中国辽宁省岫岩满族自治县哈达碑镇玉石村。公司占地面积113894.97m<sup>2</sup>，全部为原玉石矿国有划拨土地。公司采矿许可证期限为2011年7月至2016年7月，年开采量1000吨，矿区范围内允许开采已探明储量约35万吨，玉石资源储量级别为332+333。经审计，截至2012年12月31日公司资产(不含土地使用权、采矿权、矿业权资源价值)总额62,694,100.78元，负债总额48,753,973.60元，所有者权益13,940,307.18元；经评估，截至2012年12月31日公司资产(不含土地使用权、采矿权、矿业权资源价值)总额78,696,237.53元，负债总额48,753,973.60元，所有者权益30,215,443.93元。

### 二、股权转让的相关情况及注意事项

1、本次凯盛矿业49%股权转让不接受联合体竞买，转让挂牌底价及挂牌登记期限将在以后发布的正式公告中载明，正式

公告后，竞买人登记时应交纳保证金(转让底价的20%)并将保证金存于岫岩满族自治县公共资源交易中心指定账户，股权转让成交后20个工作日内付清全部转让价款。

2、股权转让挂牌期满，如只征集到一个符合条件的竞买人，采取协议方式转让；如征集到两个或两个以上符合条件的竞买人，采用拍卖方式转让。

### 三、竞买人应具备的条件：

1、法人企业，热衷于玉文化、玉产业，能实现玉石深加工、以旅游产业拉动岫玉产品升级，带动加工、包装、销售等下游产业升级。

2、净资产为转让底价的2倍及以上，具有良好的商业信用、连续三年盈利，具有良好的财务状况和现金支付能力(银行出具资信证明)。

3、承诺与出资人共同投资建设AAAAA级岫岩满族自治县玉皇山风景区，原则上投资额不得低于主景区总投资额的40%。主要投资为：①建设玉皇山主景区大门；②建设玉皇山景区地质公园；③玉皇宫及附属设施；④建设岫岩玉石料拍卖大市场。

4、承诺并实际承担辽宁岫岩满族自治县玉皇山主景区所在地的村民动迁费用，实际动迁补偿费用按照需动迁的村民房屋、土地及附属设施评估价值确定。

5、承诺并实际投资建设辽宁岫岩满族自治县玉皇山景区项目，需使用土地时须依法办理土地相关手续，并交纳土地出让金。

6、承诺并执行《岫岩满族自治县岫玉资源保护条例》。

7、就如何提高凯盛矿业产品附加值提出近景及远景规划，并出具规划意见书；就岫岩满族自治县玉皇山风景区主景区改造提出设想及投资计划书。

8、承诺取得股权后短时间内与转让方岫岩满族自治县国有资产管理局共同使用新工艺及新技术，取代凯盛矿业目前开采方式，提高开采玉石利用率。

### 四、其他

1、有意竞买者请与岫岩满族自治县公共资源交易中心联系，可进一步取得详细资料，并提供现场勘查。

2、网址：岫岩公共资源交易网

<http://www.xyggzyjyw.com/>

电子邮箱：wxkxyas@163.com

联系电话：0412-7900109

邮 编：114300

岫岩满族自治县公共资源交易中心

2013年1月31日

公司数字

2134亿元

国机集团10年营收增长11倍

本报北京2月18日讯 记者李予阳报道：中国机械工业集团近年来大力推进科技创新，企业综合实力不断增强，10年来集团营业收入增长11倍，利润总额增长18倍，资产总额增长7倍。

今年起，国机集团将不再把经营规模作为业绩考核的硬性指标，而把考核重点放在经济增加值、利润总额和总资产周转率等指标上，以引导企业逐步实现由量到质的提升，实现发展方式转变。

据了解，2012年，面对世界经济下滑的不利形势，国机集团加大科技投入，开拓新兴市场，营业收入达到2134亿元，利润总额85亿元、经济增加值44亿元，同比分别增长11%、11%、0.8%。

8.5亿元

勒卡斯集团投资云计算产业园

本报上海2月18日电 记者李治国报道：总投资达8.5亿元的勒卡斯集团江苏吴江云计算产业园2月17日奠基。

勒卡斯吴江云计算产业园是勒卡斯集团建设的信息产业基地，由IDC数据中心、呼叫中心、研发中心以及行政中心组成。产业园全部建成后，可创造3000个就业机会，预计销售额可达到10亿元。

勒卡斯集团CEO、苏州墨提斯信息科技有限公司董事长留洋表示，2012年勒卡斯集团实现销售收入1.2亿元，2013年的销售收入预计将达到2.5亿元。勒卡斯集团将在未来三年重点完善系统研发和云计算中心运营环境建设，对接全国云计算产业的发展需求，扩大云计算解决方案的辐射范围。

400万吨

本钢出口“跑”赢国内钢企

本报讯 记者张允强日前从本溪钢铁集团公司获悉：2012年本钢出口签约量达400万吨，比上年增长48%，高附加值产品出口比例达到85%以上，实现全球钢铁市场持续低迷状态下的逆势大幅增长，产品出口再次勇冠全国钢铁企业。

据了解，2012年本钢集团出口产品的品种从板材、长材到线材和钢管，实现了各品种、规格的全覆盖，实现了热轧、冷轧、管线钢、硅钢、镀锌、特钢、螺纹钢、线材、球墨铸管等十余种产品“组团出海”打市场的积极态势。

6000万元

青海支持科技型中小企业融资

本报讯 记者马玉宏报道：日前，青海齐鑫地质矿产勘查有限责任公司在深交所成功挂牌，这是青海省科技部门帮助科技型中小企业实现规模融资、推动企业快速增长取得的积极成果。

为帮助高新技术企业和科技型企业实现股权融资，青海省科技厅在财政部门的支持下，利用财政科技专项资金设立了引导基金，首次拿出6000万元，分别与华控汇金投资管理有限公司、英国欧瑞投资公司合作设立青海华控科技创业投资基金、青海欧瑞科技发展投资基金两只投资基金。此举不仅放大了财政资金的规模和效率，更有利于利用专业投资机构的力量和投资基金的机制，帮助科技型企业解决融资难题。

本版编辑 董庆森 孟飞

电子邮箱：[jrbqybd@126.com](mailto:jrbqybd@126.com)