

京东联合步步高推动“京超计划” 商家年中促销战从线上打到线下

你的“618”包裹或可一小时“快闪”送达

6月12日,无界零售京东特产馆落户梅溪新天地。据京东华中地区市场营销负责人介绍,这是其在长沙推出的首个无界零售快闪店,希望能够在“618”期间为京东商城的线上门店从线下引流。

随着“618”的临近,各大线上平台除推出丰富的低价促销策略外,也将“抢人大战”从线上打到线下,从商品丰富度、配送等多个维度展开“竞速”。

■记者 朱蓉 实习生 卢萍

商家: 线上、线下花样抢人

“消费者可以听与西安有关的故事,也能在这家店内通过实验等方式近距离接触陕西特产,以年轻‘食’尚的无界零售体验方式打造农特扶贫产品全新的消费场景。”6月12日,该负责人介绍,此次“快闪店”为长沙消费者带来了苹果、猕猴桃、羊奶粉、面粉等重点扶贫产品。

三湘都市报记者了解到,“618”大促期间,除长沙外,京东“快闪店”还将以不同的表现形式去往全国多个重点城市,为京东商城的商家在线上销售的商品实现线下引流和推广,消费者既可在现场扫码购买,也能从京东线上商城进行下单。

而作为线下商家较早推进“线上、线下一体化”经营的苏宁,也在今年“618”期间展开了全业态的联合营销,将旗下包括苏宁易购广场、苏宁广场、苏宁易购云店等多种业态在活动中进行了融合。阿里巴巴则在线上推出了主题满减活动,如全场“满300元减30元”等促销。

物流: 最快1小时可送达

6月12日上午9点,家住友谊路鑫天山水洲城的卢女士在京东超市上下单,购买了卷筒纸等商品。

她没想到的是,不到1个小时,京东的快递小哥便将商品送上了门。

这是继沃尔玛之后,京东将这一已运转近8个月,实现月均流转5万余单的“线上线下库存打通”的模式在湖南与步步高进行的首次合作,发货地点为步步高卖场红星店。

京东消费品事业部相关负责人介绍,京东商城与线下商超通过打通线上线下库存和会员体系等方式,并基于优势供应链、精准大数据和坚实信息技术,为消费者提供更快服务的商业解决方案,称之为“京超计划”。

而步步高超市相关负责人也介绍,该合作下,消费者在京东下单,配送地址在红星门店3公里左右距离的订单,将可能被流转至该超市,直接从超市完成出库、配送环节。

在“618”大促时,与步步高合作上线并运转“库存打通”模式,也意味着将大幅加快京东超市部分订单在长沙的配送速度。接下来,在系统提示接单后,由系统自动分配至步步高门店发货的订单可实现1小时内送达。

将发货地点,从自营发货前置至线下实体零售卖场的库房,将很大程度上缓解大促时订单高峰期的配送时效。在提高物流配送效率,改善消费者售后体验方面,做出尝试的互联网零售企业除与沃尔玛、步步高合作的京东,还有联合了大润发等线下零售商的阿里巴巴等。



6月12日,消费者在梅溪新天地的快闪店内体验。记者 朱蓉 摄

没有实体卡片,虚拟账号即可支付 多家银行推出虚拟信用卡

本报6月12日讯 进入移动互联网时代,形形色色的互联网支付越来越普及,对传统的刷卡消费造成了很大冲击。记者发现,多家银行都推出了虚拟信用卡,信用卡步入了无卡消费时代。

所谓虚拟信用卡,是基于银行卡上的BIN码所派生出来的虚拟账号,它没有实体卡片载体,但可以用于支付结算。有了虚拟信用卡,用户只需登录掌上银行,或者绑定云闪付等各类手机支付,即可实现在线上线下各类商户实现刷手机消费。可以说,实体信用卡的所有功能,虚拟信用卡同样具备。

实际上,早在2014年,就已有第三方支付机构联合商业银行推出虚拟信用卡,但基于客户身份识别义务、保障客户信息安全等因素,很快被央行叫停。随着各类线上消费分期产品层出不穷时,从2017年

开始,银行携虚拟信用卡归来,试图收回消费信贷领域的失地。

记者梳理发现,目前,包括交通银行、农业银行、中国银行、建设银行、广发银行、浦发银行、中信银行等多家银行都陆续推出了虚拟信用卡。需要注意的是,这些虚拟信用卡中,建设银行的龙卡e付卡、广发银行的极客卡属于主卡型虚拟卡,用于独立完整的主账户,不依赖于实体信用卡。而农业银行、中国银行、交通银行、中信银行、浦发银行虚拟信用卡申请,则需要拥有该行的一张实体信用卡的基础上,才能开设虚拟信用卡账户。

对持卡人而言,信用卡无卡交易,不需要在POS机上进行刷卡,也免去了签字的环节,支付更加高效快捷。

业内人士认为,互联网消费已成为年轻人重要的生活方式,相比实体信用卡,虚拟信用卡更适应移动支付,有利打破区域性和客户群限制。 ■记者 潘显璇

胡小平报告文学集 《爱使桃辉》出版发行

近日,胡小平的报告文学集《爱使桃辉》已由新华出版社出版发行,并将被国内三百余家图书馆收藏。《爱使桃辉》由《爱的奉献》《爱使桃辉》《只因深深地爱恋着》三个报告文学和《从新闻报道到报告文学》等组成,共15万字。

胡小平是中国作协会员、湖南省金融作协副主席、毛泽东文学院签约作家,已发表、出版作品350多万字,中篇小说《王老二和两张假钞》2012年获中国第二届金融文学小说类一等奖,长篇小说《催收》2016年获中国第三届金融文学长篇小说奖。其金融小说创作引起了业内和社会的关注,中南大学文学院、湖南省作家研究中心对其金融小说进行了专题研究,形成了学术成果。值得期待的是,他历时三年打磨的长篇小说《蜕变》即将由当代世界出版社出版。 ■潘海涛 经济信息

基金资讯

华夏战略配售基金 正在发行

备受市场关注的华夏3年封闭运作战略配售基金(LOF)(基金代码:501186,以下简称华夏战略配售基金)于6月11日正式开售,面向个人投资者仅售5天,6月15日是个人投资者在基金发行期的最后上车机会。华夏战略配售基金可投资回归A股的科技巨头、CDR。个人投资者通过华夏战略配售基金,或可成为BATJ以及小米等知名科技企业的战略投资者,享受和全国社保、养老金等机构同等的配售优先权,获得过往难以企及的投资机会。

“战略配售”是“向战略投资者定向配售”的简称,是新股发行阶段的一种股票配售方式,最大特点是能够保证参与的投资者获得稳定的配售份额,优先获取优质资产。

汽车资讯

造车新势力 成就新速度 电咖长沙首家体验店正式亮相

6月8日,电咖汽车联合湖南大通集团打造的长沙首家体验店,正式在星沙中南汽车世界亮相。电咖长沙品牌体验店的开幕,意味着新能源汽车行业的实力干将电咖将触角深入华中地区,进一步完善电咖的网络布局,并推动中部的新能源车市场发展,为长沙消费者带来傲人的电咖速度与优质的用户体验。

体验店将传统4S店单纯冰冷的交易属性进化升级。首先,根据用户日常生活环境,精心选用北欧风与品质感的家居,打磨

出有温度的设计风格。其次,在体验感觉上,长沙店更多承载的是用户休息、交流、充电,车与生活交互的平台。此外电咖还会在城市汽车销售集中的商圈建立标准店,为新能源汽车消费者提供销售咨询、试乘试驾等综合性服务。同时,电咖也将配合由自营微店、APP、外部电商体系组成的线上渠道,实现线上线下无缝对接,为消费者提供全方位的购车服务。

目前,电咖已在全国30多个城市的签约网点布局。 ■胡锐

记者手记

零售无界,更好的消费体验才是王道

每到互联网电商平台的集中打折促销季,线上抢货的消费者似乎就注意要做好“等包裹”的准备,从平常的三四天延长至一周,甚至更长的时间。近年来,虽然各行各业对大促的准备充足程度的不断提高,但售后、配送却总会成为“不可言说之痛”。

很高兴可以看到,过去针锋相对的线上、线下的商家,为探索更好的消费体验,已经开始了进一步合作的尝试,实现“一举多方得”。

零售本应无界。无论是线上商家,还是线下卖场,其实质都是将货品出售给消费者,而在交易的过程中,为其提供优质的服务,以培养忠诚度,实现买卖双赢。

无论在东家买,还是在西家买,无论在线上买,还是在线下买,做零售,更好的消费体验才是王道。