



更多精彩内容
扫码看本报

编辑/曾祥民 美编/胡万元 校对/汤吉

苹果零售店计划重启,为何首选长沙

“果粉”给力!苹果相中湖南人的消费潜力 立等可取,消费者将能享受更快响应售后

9月4日10时,选址于长沙市国金中心一层的湖南省首家苹果零售店开门迎客。往后,长沙市民不仅能在店内选购苹果旗下全系列商品,还能体验“线上下单、线下取货”、预约维修、免费讲座等服务。时隔三年,苹果重启零售店开店计划,为何首选长沙?

■记者 黄亚苹



特色

提供更快响应的售后服务

“为了拿到开业限定礼物,一大早就来排队了。”长沙市民何先生兴奋地向记者展示起纪念礼盒中的礼物:一件印有Apple长沙专属logo的黑色文化衫以及一枚贴纸。

上午10时,三湘都市报记者走进店内,便看到十余台各种颜色的iPhone12、iPhone12 pro及iPhone12 pro max依次排开,左右两侧分别是MacBook及ipad集中展示区。绕开品牌为授课准备的独立式影像墙,消费者能在该区域体验并试用手机、笔记本、耳机、手表等旗下全系列产品。

据了解,门店将配备将近100位店员,日常为消费者提供中文、英文、日文、韩文和法

文五种语言服务。Apple长沙的宣传标语为“胡来胡有理”,logo上使用的五彩斑斓的线条也与已投入使用的长沙地铁1-5号线线路颜色相呼应。

三湘都市报记者了解到,长沙有了直营店,对于本地消费者而言,最大的利好不是可以直接购买产品,而是售后服务时效性的提升。零售店开业前,长沙消费者只能在官方授权的售后服务商维修产品,如需返厂更换还得耗费10天左右。新店开业后,只要是正规苹果产品,都能在Apple长沙店现场享受专业的售后维修服务,非人为因素损坏在保修期内免费维修,商品更换及14天无理由退货也可直接在门店操作,立等可取。

目的

长沙店带着形象展示任务

公开数据显示,自2008年苹果在北京三里屯开设中国大陆首家零售店后的十年间,中国市场已为其贡献了高达翻一番的业务增长,早已成为苹果公司最重要的市场。彼时,担任苹果首席运营官的库克曾表示,中国的4家苹果零售店的销售收入,已超过了全世界其他的苹果零售店。

不过,受到消费欺诈等影响,直到2016年,苹果才在中国开设了26家零售店,这与原本预计2011年底就要在中国开出25家零售店的扩张

计划来比,已滞后不少。2018年至今,苹果放缓了在中国大陆市场的开店步伐,3年内仅在江苏省苏州市中心广场开出一家直营零售店。

“相比以往动辄营业面积上千平方米的门店相比,长沙苹果店建筑面积仅895平方米,营业面积也只有1层,而武汉店的面积比长沙店还少了12平方米,可见苹果正在改变以往用大规模零售店卖货的思路,新的门店将更加注重形象展示功能。”业内人士说。

缘由

苹果相中湖南人的消费潜力

事实上,Apple长沙作为苹果内地第43家零售店,也是苹果自2018年后首次在中国内地新开的Apple Store苹果零售店。凑巧的是,Apple长沙开业时间与2021苹果秋季新品发布会间隔不足2周,这也被网友解读为“刷存在感”的营销行动。

苹果秋季发布会上iPhone13即将发布的说法甚嚣尘上,也导致iPhone12价格却不断探底。记者注意到,2020年发布的iPhone12各型号机型在电商平台上均进行着不同程度的促销活动,如,官方定价为6799元的128g iPhone12,在拼多多上最低

零售价为5240元,两者相差为1559元。

“长沙曾经有中南地区最大的通讯市场即宝南街,它的周边聚集了2000多户商家,也培养了一大批湖湘的资深‘果粉’。”业内人士透露,在长沙,苹果90%零售额均来自线上,此次苹果在湖北、江西、湖南三省中首选湖南长沙,也是看中了湖南人的消费潜力。



扫码看长沙
苹果店视频



9月4日,华声在线股份有限公司与供应链上下游企业签约。 本报记者 供图

打造融合发展新平台,开拓乡村振兴新路径 华声在线赋能团餐供应链

本报9月5日讯 9月4日上午,长沙新湖南大厦,湖南粮食集团、湖南一品佳餐饮管理有限公司等十家团餐供应链上下游企业负责人汇聚一堂,与华声在线股份有限公司签下战略合作协议。

根据协议,各方将本着“平等互利、资源互补、平台共享”的原则,发挥各自品牌与渠道优势,共享产品与市场资源,做大供应链,畅通产业链,共同搭建“传媒集团+团餐产业”融合发展新平台,年度购销金额超2亿元,为推进乡村振兴战略在三湘四水落地生根,特别是助推湖南农业加速“破圈”,加快迈向现代化贡献力量。

团餐上下游企业结对子 农业供应链赋能乡村振兴

会上,华声在线股份有限公司与湖南粮食集团、湖南德农牧业集团有限公司、湖南东方天润农业科技有限公司、龙牌食品股份有限公司、长沙大食堂食品有限公司等上游供应商企业,湖南一品佳餐饮管理有限公司、长沙市任重餐饮管理有限公司、湖南一心团膳餐饮管理有限公司、湖南天泽餐饮管理有限公司、湖南德弘祥餐饮管理有限公司等团餐采购商企业,结成长期全面的战略合作伙伴关系,年度购销金额超2亿元,共同搭建“传媒集团+团餐产业”融合发展新平台,实现农村产业与城市市场相连接,进而赋能乡村振兴发展。

湖南日报社党组成员、社务委员、华声在线股份有限公司总裁龚定名表示,我们与团餐行业上下游企业以本次合作为契机,发挥各自品牌与渠道优势,共享产品与市场资源,做优、做大、做强农业供应

链,为大力实施“三高四新”战略、奋力建设现代化新湖南凝聚磅礴力量。

华声在线战略布局供应链 主业拓展实现高质量发展

作为湖南日报报业集团旗下的拟上市公司平台,2019年9月,华声在线股份有限公司战略携手湖南粮食集团、一品佳餐饮管理有限公司等多家团餐行业上下游企业,正式进军食材供应链市场。通过深入挖掘并全方位整合行业全产业链优势资源,华声供应链2年累计实现销售额1.2亿元,实现了主业拓展,打开了高质量发展新格局。

湖南粮食集团有限责任公司党委副书记、副董事长、总经理陈根荣介绍,除了常规的食材采购经销业务,华声在线股份有限公司还充分发挥其党报集团优势,与该集团在品牌宣传、资源对接、文化建设等多个领域开展了卓有成效的合作,极大地提升了湖南粮食集团的品牌知名度与美誉度。

据悉,华声在线股份有限公司在持续深入做好当下供应链项目服务基础上,也将充分利用党报集团的公信力、影响力,发挥充沛现金流及覆盖全省68个县融媒体中心优势,最大限度整合政府高校、金融机构、市州渠道和智库力量,与各位战略伙伴共同携手,在品牌推广、舆情管控、危机公关、文明创建、文创赋能、党员骨干培训等领域不断深化合作,进一步孵化和打造“传媒集团+团餐产业”融合发展的新业态、新模式,全方位纾解大家“急、难、愁、盼”问题,以定制化服务为企业转型升级、实现高质量发展赋能助力。 ■本报记者

北京证券交易所 三大基本业务规则 开始征求意见

9月5日,北京证券交易所三大基本业务规则——上市规则、交易规则和会员管理规则开始征求意见。

以上规则是按照证券法规定,证券交易所需要制定的三大规则,构建了证券交易所的基本制度框架。

其中,上市规则在现金分红、股权激励等方面实行更加灵活、有弹性的监管要求。例如,对现金分红比例不作硬性要求,鼓励公司根据自身实际“量力而为”;对于股权激励,允许在充分披露并履行相应程序的前提下,合理设置低于股票市价的期权行权价格,以增强激励功效。

在交易规则方面,北京证券交易所整体延续新三板精选层相关安排,体现中小企业股票交易特点,确保市场交易的稳定性和连续性。

其中,实行30%的价格涨跌幅限制,给予市场充分的价格博弈空间,保障价格发现效率。上市首日不设涨跌幅限制,实施临时停牌机制,即当盘中成交价格较开盘价首次上涨或下跌达到或超过30%、60%时,盘中临时停牌10分钟,复牌时进行集合竞价。

同时规定,竞价交易单笔申报应不低于100股,每笔申报可以1股为单位递增。

会员管理规则方面,北京证券交易所探索与公司制交易所相契合的会员管理制度,重点明确了对会员交易风险控制、客户管理、交易信息使用和技术系统管理等方面的要求,强化监督机制。 ■据新华社