

百思买折戟出售实体店

浙企入主五星电器

本报南京12月18日电
记者 刘乐平

为打开中国市场而收购的五星电器终被百思买出售,被浙江房地产企业佳源集团收入囊中。今天,五星电器携手投资方佳源集团发布未来五年新发展战略。佳源集团为五星电器规划的蓝图是,至2019年实体店年销售额目标400亿元,门店总量达850家。而在新东家的“老家”浙江,五星电器将在未来三到四年内开出100家门店。

百思买彻底退出

出售五星电器后,百思买彻底退出中国市场了。

不少杭州人都还记得,当年在杭州开店不足一年就遭遇滑铁卢的百思买万象城店。该店2010年4月份开始试营业,当年9月份正式开张,到2011年2月份就已经关门大吉。

五星电器有关人士透露,当年百思买决定关闭杭州店,所有库存商品都是由五星电器浙江分公司来处理——和中国同行不一样的是,百思买出售的所有商品都是从厂家买断,现货现钱,不拖欠货款。因而,关店时,这些商品自然只能自己处理。

与杭州万象城店同时关闭的,还有其在中国大陆地区的全部9家门店及位于上海的零售总部。当时,百思买就关店一事发表声明称,百思买未来将重点投资五星电器,以此平台来角逐中国市场。

此次又出售五星电器,百思买败在哪里?“水土不服”是外界对其最大的担忧。“同行都是先拿货,隔一段时间才给厂家付款,百思买坚持现款现款,买断厂家的产品,单单这一点经营成本就比别人高出许多。”五星电器内部人士称。

再比如,百思买坚持自己招聘



促销员,为消费者提供无偏向的导购,这些无疑增加了其运营成本,导致其开店速度很慢。

“没有了规模优势,就无法提供给消费者更有价格竞争力的产品,业绩就上不去,只好关门。”有关人士分析称。

改嫁房企欲何为

一家以地产为主业的公司,浙江佳源为何要巨额投资五星电器?

“地产与电器行业天性亲近,五星与佳源两个不同业态的结合必定能起到优势互补的作用。”佳源集团董事长沈玉兴表示。

万达被佳源视作一个好榜样。“五星目前的门店布局及未来的重点发展区域与佳源的战略布局非常一致,可以与佳源相结合,作为产业链的延伸,在业态、物流供应链及管理团队等各方面相互借力,优势互补。”沈玉兴说,在这一方面,万达有很多可以学习的地方。

五星电器今天发布的新战略称,在未来五年内,计划以江浙皖为

重点在全国打造200个shopping mall,有机融合写字楼、酒店、大型卖场、餐饮娱乐、电影院等多种商业模式。

“房地产集团的物业优势等存量资源导入零售终端,无疑有利于降低零售成本。而进驻商业项目对于家电连锁来说也有利于解决客流量问题。”沈玉兴说。

相关资料显示,佳源集团位列中国房地产50强企业第45名,其开发的物业主要集中在江浙沪皖的二三线城市或郊区,物业包括从公寓到别墅的各类型,还有酒店、社区商业以及新市镇商业综合体。

着力开拓农村市场

江苏、安徽、浙江是五星电器的主要市场。目前,五星电器在浙共有13家门店,但在未来三至四年内,这个数字会急剧增长到100家。

五星电器新任CEO潘一清在发布五星电器新战略时表示,未来浙江将作为一个重点市场,用创新模式加快发展,三到四年内实现县

级以上门店100家,以杭州为中心,通过收购、合资方式,快速发展直营店,实现县级以上市场全覆盖。

面对京东、阿里等电商平台的强势崛起,沈玉兴表示,“依旧非常看好中国的零售市场。尽管目前的实体零售面临着巨大的挑战,但中国毕竟是一个巨大的市场,尤其是二三级以及乡镇市场极富潜力,而五星电器在该级市场上经验丰富,且优势明显。”

“在浙江,大店做得都比较一般化,小店生存得都还不错。”潘一清认为,县以及乡镇市场潜力巨大。五星电器在县及乡镇一级的门店,将用互联网技术打造千镇万村的产品销售及服务平台。“农村市场要设法进去,五星的门店,既可以做产品销售,又可以做服务。”

根据五星电器发布的新战略,未来将在江浙经济发达区域开设乡镇市场门店300家,在城市核心区开设主打手机、平板电脑品类的五星移动店150家。

天吋

今日多云 气温回升

白丽媛

昨天,阳光仍在寒冷中绽放。因受夜间辐射降温影响,再加上前一股冷空气余威仍在,昨天早晨,我省大部最低气温落到-2℃到-4℃,多地创下今年入冬以来新低。杭州城最低气温仅为-2℃,创下入冬以来气温新低。

早晨瑟瑟清冷,不过白天阳光的热情洋溢却让人心情亮丽。在太阳助力下,气温铆足劲劲往上升,截至16时,浙北北部最高气温还低至10℃,其他大部地区升至11℃至13℃,较前一天上升1℃至2℃。杭

城昨日最高气温为9.5℃,较前一天上升0.8℃。

由于云系显著增多,晴好天气暂时画上句号。18日傍晚到夜里,全省晴转多云。今天沿海地区阴有时有小雨,其他地区转阴,直至明天才会多云转晴。但受云层保暖作用影响,今晨最低温度也会显著回升,沿海地区为5℃至7℃,其他地区为2℃至4℃;白天最高温度全省为10℃至12℃。明天起,全省仍将转为晴好天气。近期晴多雨少,空气会格外干燥,森林火险气象等级较高,请注意用火用电安全。

连锁企业探路互联网

本报杭州12月18日讯(记者白丽媛 通讯员 卢哲雯)面对电商“生猛”冲击传统渠道,连锁企业转型在即。今天,由浙江省连锁经营协会主办的第八届浙江省连锁业大会在杭举行,数百家连锁企业代表与行业专家共同探讨互联网时代零售的创新之路。大会对全省131个“浙江省连锁业星级门店”和259名“浙江省连锁业优秀店长”予以表彰。同时还评选出2014浙江省优秀特许经营品牌

和2014最具成长力品牌各8个。

据了解,未来省连锁经营协会将着重在发展社区便利超市、促进店商与电商融合、特许经营等方面的调研并提出切实可行的政策建议。积极引导企业,坚持互联网思维的创新,探索“连锁业O2O四流合一”的创新经营模式,促进线上线下融合发展,并通过有效组织企业异业交流合作,开展境外交流、产销对接、业务互动等一系列活动。

江山软磁铁氧体项目投产

本报江山12月18日电(记者杨振华 市委报道组 郑积亮 余静柯)今天上午,年产5000吨高端软磁铁氧体项目在江山正式竣工投产。这一项目生产的软磁铁氧体产品,具有低损耗、高磁通密度、宽温宽频等性能,填补了国内高性能锰锌铁氧体材料的空白。

位于江山市双塔街道的浙江虎霸集团,曾经是江山老牌水泥企业,近年淘汰高耗能、高污染的水泥主

业,成立浙江国石磁业有限公司,联合浙江工业大学磁电功能材料研究所、国家“千人计划”专家团队,进军高端磁性材料行业,主要生产高饱和磁通密度锰锌铁氧体材料和宽温低损耗锰锌铁氧体材料。据介绍,项目7月开始试生产,目前可稳定生产两个系列9个品种的高性能锰锌铁氧体产品,订单显示产品供不应求。预计正常生产后年产值可达3亿元。

90%的4G用户选择使用移动4G网络,网速快机型多配套服务也不错,成为多数人选择的理由

一年卖了700万台,移动4G手机渐成市场主流

12月18日,“浙江移动2014岁末4G终端订货会”在杭州和平会展中心举行。笔者从会上获悉,眼下时值移动4G在省内商用满一周年之际,移动4G经过一年的精心建设,已覆盖了全省城乡各处近90%以上的人口,建设的4G基站达6.5万个,移动4G用户总数超过800万户。“2014年,浙江移动4G手机销量达到700万台,70%要换机的浙江人都会选择4G手机,预计明年浙江移动4G手机达到2000万台。”中国移动浙江公司总经理郑杰在会上介绍。

笔者在本次“浙江移动2014岁末4G终端订货会”上看到,中国移动携30个品牌的260款潮流4G终端登场,入围机型均是屏幕大于4.5寸及以上,内存大于等于1G,或者在浙江移动终端产品库前20大品牌中512M内存的机型。来自全省各地的移动4G手机生产、分销及零售领域厂商近万人,把八千平方米的会场挤得水泄不通,参展的包括三星、HTC、NOKIA、华为、中兴、联想、酷派等各大品牌都受到了十分关注。订货会现场还开辟了一个大型游戏嘉年华区及4G手机销售区,从19日起,客户在现场购机还能享受到多种优惠。

作为中国移动4G发展走在前列的省份,浙江移动4G商用一

周年以来,4G的网络规模、网络质量、营销服务、业务体验都得到了迅速提升,截至目前,移动4G已完成全省11个地市所有的乡镇,80%的行政村覆盖,移动4G平均路测网速高达35Mbps,城市中心精品网络覆盖区域由于开通了载波聚合功能,网速最高达到200Mbps。4G的应用普及在各个领域,除了微信、高清视频、微视、微云、网购等各类丰富的个人应用外,4G网络高速传输的性能也被传媒、医疗、教育、旅游、环保执法、城市管理、交通等各大行业所青睐,服务于“智慧城市”的发展,也催生了许多新的商务模式。

“2015年,我们将实现全省行政村100%的覆盖,3A景区全覆盖,高铁、高速、国道等交通干线

连续覆盖率达100%,全省人口覆盖率达到96%,网络覆盖广度将接近2G水平,此外,明年我们将在提升4G网络随时随地的良好感知上下功夫,并初步实现VoLTE的商用,为用户提供4G时代优质的语音和视频通话体验,实现4G精品网络的大跨越。”中国移动浙江公司总经理郑杰表示。

据悉,随着移动4G的火爆,4G手机占据了手机销量的主流。目前市场上,支持移动4G的手机已经超过700余款,支持品牌达112个,100%主流品牌均支持移动4G网络款,而IPHONE6、三星S5、华为P7等热门机型,则受到了客户的强烈关注与追捧。目前浙江移动提供的4G手机,覆



盖高中低各个档次的机型,其中大部分都为平价终端,千元智能机达360款。

浙江移动在订货会上表示,

将集中营销资源为广大经销商服务,并与银行合作,为经销商提供“和利贷”小额贷款专用通道。

订货会当天销售火爆,全天4G终端销售量超100万台,成交额超过10亿元。

移动新干线