

# O2O破局 线上与线下“厮杀”时代已不复存在 今年光棍节实体店电商喜结联盟

## ■ 资讯

### 奥克斯进驻雪龙号

本报讯 10月24日,在第30次南极科考即将启程之际,中国南北极科考队合作伙伴,奥克斯空调携旗下博悦、静悦等多款空调悉数登陆雪龙号,交付中国南北极科考队在科考中全面使用。

据悉,此次奥克斯空调的极地远征,不仅要通过在科考船上的实际工作完成横跨各大气候带的精密测试。同时,还将进驻长城站与中山站,对极地科考站内原有空调产品进行更新换代。

“这是在我们对空调的制热、系统稳定性、节能型以及环保等方面进行全面比较后,综合评分最高的空调产品,在过去2年的合作里,奥克斯空调在极地环境下的快速制热表现赢得了科考队员的一致好评。”国家海洋局极地考察办公室夏立民处长表示。



“双十一”即将到来,今年线上线下的博弈能否出现转机?

青年报记者 施培琦 摄

自从网购兴起,线上和线下销售渠道的博弈就一直在持续。双方刚刚明争暗斗过国庆黄金周,又继续迎战“双十一”。

不过,随着近日天猫和银泰大张旗鼓地结盟,高德顺势加入“双十一”战场,京东高姿态拉拢家电行业供应商,线上和线下渠道似乎进入了“打着打着就好上了”的状态。由于天猫、京东等线上渠道的主动“示好”,双方此前火药味十足的厮杀状态已不复存在,O2O行业相互融合的趋势越来越明显。

青年报 王霞

## 线上和线下“拼了”

进入10月下旬,不少网友开始大逛网上商城,囤货入购物车,等待即将到来的“双十一”5折大促销,摩拳擦掌准备“买个痛快”。

去年11月11日,仅天猫平台当天的交易额便达132亿元,淘宝59亿元。同时,物流和支付行业也双双被“引爆”,快递业的“爆仓”和银行支付系统的轮流瘫痪,显示了线上销售的巨大能量。

眼看今年的“双十一”就要来临,天猫和银泰决定“拼了”,阿里巴巴集团CEO张勇说。

零售业与电商平台的两大巨头握手言“合”,线上与线下的短兵相接以及正面“厮杀”时代已不复存在,取而代之的是“互帮互助”,表面上一片乐融融。

决定“拼了”的,还有京东和其背后的一连串家电企业。

近日,京东首席营销官蓝烨在接受本报采访时呼喊道,在家电网购大潮来袭之时,家电品牌厂商应该顺势而为,与电商渠道一起优化成本、提升效率,推动行业的变革发展。”

据悉,京东预计3年内家电销售额冲击1000亿。为此,京东近期主动聚集了包括海尔、美的、海信、TCL、康佳、飞利浦等在内的数百家家电品牌企业,以高姿态将线下企业拉入其销售平台,欲在3C领域守住“最后一块

版图”。

值得注意的是,参与这场行业升级的线上企业并非只有电商,作为导航地图提供者的高德也加入了这场“恩爱秀”当中。

本报了解到,在今年的双十一大战中,高德将在新版地图中正式开启天猫“11.11”专区。用户可通过该地图实时查询附近参与双十一线下活动的品牌及商户位置,去线下商户领取优惠折扣。比如,消费者可以先在实体店试穿,然后11月11日当天去天猫购买,既不会误买又划算。

此外,1号店也与美国、澳大利亚、韩国、英国、意大利、西班牙6国驻华机构携手,希望巩固自身在进口商品领域的线上优势。

“厮杀”不复“握手言合” 业内认为,两大行业巨头首次大规模“抱团”,令线上和线下长达几年的“博弈”出现重大转机。

“自从电子商务兴起以来,线上和线下两个销售渠道就一直互相不服。线下觉得自己被抢了生意,而线上觉得自己更有前途。此前,不少企业对线上销售渠道也持谨慎态度,仅将其当做补充。”易观国际分析师对此表示。

这种对峙直至去年底还非常明显。2012年底,近期福布斯排行榜新首富、万达集团董事长王健林要与马云打赌,“2020年,如果电商在中国整个大零售

市场所占的份额达到50%,我给马云1个亿,如果没到他给我1个亿”。

赌约虽然可以视为笑谈,但线上渠道的迅猛发展,却不能忽视。2011年11月11日当天,天猫与淘宝的交易总额为53亿,一年后,即2012年11月11日,当天交易总额迅速飙升至191亿元,网购增长之迅速可见一斑。

## 把重点放在应对消费者行为

与此同时,越来越多的企业将电商平台作为新产品首发的阵地。例如,上月TCL与百度合作推出的TV+,便以京东为首发平台,后者承诺包销,这在以前只有国美、苏宁等大型连锁卖场才能实现,今年9月份,红米手机在易迅首发,90秒内突破10万预约;去年,华为荣耀四核手机在易迅首发,创下3天预约224万的记录。

“最近许多数据显示,线下很多的大卖场相继关门,线下生意也受到线上的冲击。其实,根本不是谁冲击谁,是消费者行为发生了变化。”阿里巴巴集团COO助理兼天猫事业部资深总监吴倩在接受采访时表示,“对于商家来说,这是一场把传统零售业态做电子化的产业升级的战役,应该把作战重点放在如何应对消费者行为变化方面,而非单纯得比较线上和线下各自能挣多少钱,能清多少库存,能够多少成本。前者才是决定商家生死的关键。”

## [高层有话说]

“回首这5年,‘双十一’就是一片镜子。最开始的几年,电子商务是企业预算外的东西,企业有货就调一点去卖。而如今,电子商务这盘生意已经进入到企业的预算和大体系内。不过,电子商务一方面会带来新的销售业态,另外一方面会使现有的商务发生变革。最终,电子商务这4个字就不那么重要了,甚至会退出历史的舞台。”

——阿里巴巴CEO 张勇

“进口商品是差异化竞争的杀手锏。不过,线上与线下融合以后,对线下实体店的挑战是,你的价格怎样?因为融合后所有信息都是透明的。我们今年是鼓励大家线上线下比价格,但消费者最担心的一件事,他们不能知道这个价格和全网比处于什么状态。所以,其实我们自身的线上和线下渠道价格比较并不是重点,重点是这个价格和全网比下来是不是最便宜。”

——1号店董事长 于刚

## [名词解释]

O2O即Online To Offline,也即将线下商务的机会与互联网结合在了一起,让互联网成为线下交易的前台。这样线下服务就可以用线上来揽客,消费者可以用线上来筛选服务,还有成交可以在线结算,很快达到规模。

O2O模式作为线下商务与互联网结合的新模式,解决了传统行业的电子商务化问题。可以说,线下能力的高低很大程度上决定了这个模式能否成功。而线下能力的高低又是因为线上的用户黏度决定的,拥有大量优势用户资源、本地化程度较高的垂直网站将借助O2O模式,成为角逐未来电子商务市场的生力军。

## 让计算机移动起来

本报讯 “智能手机和平板电脑不是最终形态,可穿戴式计算机、高级传感器和机器人的发展,还只是处于初级应用阶段。”近日,英特尔新任CEO科再奇在旧金山英特尔信息技术峰会上表示,英特尔将不会忽视任何一个与计算有关的领域,并在每一个领域加速、创新、突破和引领。

本届IDF期间,英特尔基于5月份面世的Silvermont“微架构,推出3款全新多核低功耗系统芯片,研发代号为“Bay Trail”,预计将在2013年第四季度全面植入全新平板电脑、二合一设备和其它计算设备中。在高速4G无线数据通信领域,英特尔推出全新LTE解决方案,为多模、多频4G连接提供一个极具吸引力的选项,并消除了英特尔突破智能手机细分市场的关键障碍。

## 彩虹乐团在沪汇演

本报讯 作为新世界中国发起的“Dream爱梦想可持续发展计划”重要环节,近日,由缺乏资源儿童组成的彩虹乐团,在沪上举行中期汇演,首次公开演示学习成果。据悉,参与此次汇报演出的40名学员年龄介于7至12岁,大都是外来务工随迁子女,或来自经济状况比较薄弱的家庭。“彩虹乐团代表一个美好的开始,我希望孩子们努力学习,向成为小小音乐家的目标迈进。”新世界百货企业事务总监兼可持续发展委员会主席胡玉君表示。

该计划旨在为国内缺乏资源的儿童提供多元化的学习平台,授予他们学校课本以外的知识,并从音乐、运动、学习及心灵四大主题出发,自7月份以来,已为国内缺乏资源的儿童提供音乐、美术及英语等一系列专业培训。