



宁波日报报业集团都市报系 “首届读者家电内购会”来了

想添置家电的市民请看仔细了 12月30日都市报系为读者准备了1000张邀请函限额发放

□记者 谢昭艳

12月30日,价格远远低于平常售价的彩电、冰箱、空调、厨房家电、时令小家电、手机、数码、电脑……涵盖各个家电品类的爆品都将在苏宁天一店亮相,记者探听到,这次联合家电生产商、供应商,组织到中高端品牌的优质家电,型号新,价格非常实惠,是都市报系和商家真诚回馈宁波市民的举措。由于这批家电价格非常实惠,货源有限,因此只能采用家电内购会的形式,报名人数只能限于1000户。



报名二维码

品类齐全,优惠幅度大

本次内购会最大的亮点是爆品多,彩电、冰洗、厨卫、小家电等品类齐全,考虑到宁波消费者的喜好和经济实力,这次推出的都是中高端品牌,型号都是各品牌的新款,这批家电都是高颜值新品,功能、款式都很棒,而价格则非常实惠。

限额1000户,报名已经开始

本次内购会的报名今天就已经开始,具体方式为:
第一种是扫二维码报名(见上图)。报名成功后将获得电子预约卡,并在活动当天凭电子预约卡换邀请函1张,每张邀请函可带2人进场,邀请函获取后请妥善保管。邀请函备注入场券、交款联,需提前填写姓名及电话,进场时需撕下入场联,收银台交款时需出示留存交款联。

重要提醒

除了价格上实实在在的一降到底,苏宁还推出了多重优惠。
100元现金券 凭都市报系宁波晚报、东南商报、新侨报各官方微信报名通道参与报名的读者可领取电子预约卡1张,并在活动当天凭电子预约卡在现场换取邀请函;凭宁报集团都市报系发出短信可在活动当天领取邀请函1张,凭邀请函进场再获得100元家电现金券,一口价基础上再抵用(特价、明示商品除外,限1000户,先到先得)
20元超市券抢不停 500张苏宁易购超市券,苏宁易购商品满48元即可抵用,限苏宁易购超市、母

记者了解到,这次内购会,所有家电的价格一降到底,全场一口价。现在家电价格的透明度非常高,这次内购会苏宁承诺给消费者更真、更实惠的价格。家电产品由于型号较多,两款看上去差不多的家电,功能可能区别很大,消费者尽可以货比三家。

第二种是到现场报名,读者朋友可来灵桥路768号宁波日报报业集团一楼宁波晚报广告部领取,并当场办理。报名时间:上午9:00-11:00下午2:00-17:30咨询电话:87250202
为了回馈忠实读者,都市报系将发送短信推送,读者可凭短信于12月30日至苏宁天一店换取邀请函1张,详询电话:87250202

婴、美妆自营商品使用(如购买超市品类5公斤大米一袋原价48元,抵用后只需支付28元即可),数量有限,先到先得。
注:需注册并激活苏宁易购APP
三大免费特权 免费家电设计、免费清洗服务(限持邀请卡前100名),VIP服务接待。
购物无忧 同城同店价保60天,买贵双倍补差(手机、数码、电脑除外)。
全场一口价 实力整合,全网比价,只为给你更真、更实惠的价格。

超市餐馆汤果圆子年糕卖火了 老宁波传统冬至食品热销



南塘老街一家汤圆店工作人员正在制作汤圆馅。
记者 鲁威 摄

本报讯(记者 鲁威) 今天12时48分,迎来农历二十四节气中的“冬至”。宁波有句老话:“喝了冬至酒,一天长一手。”意思是说,冬至这天白天最短,过了冬至日,白昼就一天比一天长,夜晚则短。

在冬至当日,宁波人有吃番薯汤果、喝冬酿酒的习俗。昨天,甬城的一些大超市卖得最好的无疑是香糯圆子、冬酿酒、年糕、番薯等过节食品。

冬酿酒是“冬至夜”餐桌上的主打饮品。宁波许多老字号酒铺、餐馆及超市卖场纷纷特设节庆食品专柜,这几天冬酿酒的销量天天翻倍。鄞州洞桥镇王家桥村的酒酿作坊负责人李召宝告诉记者:“我们每年要做四五万斤的米酒,都是顾客来订制的,其中冬至前后卖得特别好,按照一斤装的酒瓶来算,最近几天来每天卖出1000多瓶冬酿酒。”

汤果是宁波人冬至必吃的食品。宁波人有“吃了汤果大一岁”的说法。汤果跟汤圆类似,都取“团圆”、“圆满”之意,只是汤果要小一些,里面没有馅。旧时各家以芦稗(草本植物,形似黍子)粉搓圆子,叫芦稗汤果。后来逐渐改为糯米粉圆子,有的加番薯粒,叫番薯汤果。最近几天,南塘老街一家汤果店生意特别好,销量是平时的好几倍。

乐购超市的年糕柜台也非常闹猛,不少市民表示准备回家做大头菜烤年糕。据民俗专家介绍,大头菜烤年糕,是因为冬至那晚灶火不灭,家家都要烧得“烘烘响”,薪火不息,日子红火是老百姓最实在的愿望,而年糕则寓示“年年高”。

外贸稳增长 宁波在行动

从“卖全球” 拓展到“买全球” ——广博试水跨境电商

□记者 朱一丹 通讯员 王芳 马璋伟

从宁波栎社机场出来,车子开上几公里就到了“环球淘”的总部。这家今年上线的跨境电商平台,在没有任何宣传的情况下,不到半年的时间里营业额已近亿元。“环球淘”是我市文具龙头企业广博集团转型的一个创举,目标是打造一个海外厂商产品进入中国市场的一站式交易服务平台。

广博一直以制造和销售纸制文具闻名,相册、本册产品远销全球100多个国家和地区。据统计,广博的相册产品出口量和出口额多年位居全国首位。“尽管已经树立了龙头地位,但传统制造发展到一定阶段必定要转型”,广博集团董事长王利平告诉记者,他们正积极探索外延式发展道路,寻求新兴产业与传统产业之间的融合与创新。

“我们将目标聚焦于互联网领域。”王利平说,转型互联网是在充分考察了公司原有业务、地缘优势等因素之后,做出的慎重决定。“公司所处的位置距离栎社机场非常近,而机场正在申报保税区,我们未来的区位优势将会得到显现。”

在转型互联网之前,广博已触网多年。自2009年起,他们就在线下营销网络布局全球的同时,在北京、天猫、淘宝等不同类型的电商平台通过合作、自营、代理等形式发展线上分销渠道,实现线上线下深度融合销售。“触网带动了文具产品的整体销售,但这样远远不够,公司想真正转型,还要从外延方面更大力度的转型。”王利平说。

今年5月,广博股份出资收购了灵云传媒。资料显示,灵云传媒是服务于中国顶级广告主的互联网营销服务供应商,与业内前五大导航网站长期合作良好,旗下拥有爱丽时尚等网站,具备市场推广及数据挖掘技术等独到功夫。此后不久,广博又拿下大连泊源科技的部分股权,而泊源科技的主营也是为电子商务中小企业提供电子商务解决方案。接连并购投资国内知名专业电商服务企业之后,广博的跨境电商平台“环球淘”顺势上线。

“首先是宁波进口跨境电商的区位优势,另外公司现有业务所积累的合作伙伴资源及国际本土化的团队,加上灵云传媒独特的流量导入业务使得公司开展跨境电商业务更加具有独特的优势”,王利平说。

广博以前是卖全球,现在他们要做的是,利用长期积累的外贸优势和海外团队,将海外供应商的商品通过“环球淘”平台销到国内,转而实现“买全球”。王利平说,环球淘致力于打造一个海外厂商产品进入中国市场的一站式交易服务平台。

苏宁打造“互联网+农业” 发展新模式

本报讯(记者 朱一丹) 零售业巨头苏宁发力农村电商。昨天上午,苏宁易购中华特色馆·江苏馆正式上线,今后,将有更多的线下农产品“打包”在苏宁易购平台进行销售。

“农村电商是未来农村经济发展的重点方向之一。经过六年时间,苏宁线上线下互动的O2O模式已经成型,锻造出了商品供应商、物流、O2O服务等互联网零售的核心能力。这些互联网零售能力今后将向农业输出,打造‘互联网+农业’发展的新模式。”苏宁控股集团董事长张近东说。

此外,同样在昨天,苏宁集团在总部南京召开新闻发布会,会上宣布苏宁集团接手江苏足球,江苏苏宁足球俱乐部正式启动。