买电饭煲前先吃饭,买饮水机前先喝水

甬城家电零售主打“体验销售法”

10月27日,经过改装升级的方太东部新城体验店开张营业。在这家800平方米的体验店里,消费者可以全面体验厨电科技带来智慧品质的厨房生活。记者在走访中发现,在越来越注重客户消费体验的今天,传统家电销售也正逐渐从简单陈列演变到注重互动体验的新型模式。

□记者 黎莉 文/摄

如今在家电卖场里,不少消费者的购买从体验开始。

宁波人买家电越来越爱体验式消费

从自来水管流出来的水,在几秒钟里能被“优化”成什么样,亲自喝一杯感受一下;高档衣服不用送到洗衣店,给你一台空气洗的洗衣机;在等衣服接受深度清洁的半小时里四处逛逛,没准下一转角,就能闻到一股米饭的香味……这样的情景或许就是未来家电零售的主打模式。

“家里想买一个净水机,在网上看了半天觉得看不出门道,就来卖场转转,果然有些消费还是要在实体店进行啊。”昨日,记者在苏宁易购鄞州万达店,遇到了正在选购净水设备的市民常先生。他告诉记者,自从决定给家里安置一台直营净水器,他没少做功课。不过网上的价格跨度比较大,几个品牌的好坏也各有说法,看了越多越拿不定主意,最后倒是在实体店里找到了自己心仪的产品。

无独有偶,宁波国美的不少电器专柜里,也推出了这种体验式的销售模式,让消费者先试后买。例如在东门口店,各类厨房电器的体验已成为常态化,消费者可以现场制作烘焙,感受美食的乐趣。

“像智能化的空气净化器、智能空调等,卖场的体验形式早已经不是陈列式的了,而是融入了家电、家居、家装、家服务、家金融多位一体的体验式场景。”宁波国美的相关负责人表示,国美的“新零售”已经将用户的体验作为聚焦点,通过购物体验锁住源头用户,提高用户黏性,从而带来后续更多频次的商品成交额。

体验专柜助力家电销售成倍增长

时间追溯到10多年前,当苹果Apple Store零售店第一次和大众见面的时候,独特的售前体验给了消费者莫大的惊喜,同样的还有宜家家居。

“苹果和宜家的做法就是让消费者先成为使用者,在充分了解产品性能之后再下单。事实证明这种体验互动性极强的销售方式,非但没有让他们浪费资源,反而收获极好的口碑与忠实的用户群体。这样的销售模式在其他电商也是完全适用的。”苏宁易购宁波地区管理中心总经理任伟告诉记者。

3年前,苏宁易购的门店开始尝试体验式消费,将一些具有代表性的家电拿出来做体验式销售。也跟方太、西门子合作展开洗碗机免费使用一个月的深度体验。此后,发现生活类电器例如净水机、电饭煲、破壁机、手持式吸尘器销量上升明显。“我们对门店进行过跟踪测评。以苏宁易购天一店为例,我们跟踪了美的的产品,在同样的柜台展示条件下,因为做了互动式体验,一年后的销售额增加了1倍,客单价提高了50%以上。”

他的观点,也获得了家电品牌方的支持。海尔集团宁波分公司的总经理孙新良表示,如今家电产品的功能不断升级,很多新功能光通过宣传册或者销售人员的口述是表达不清的,最好的办法就是让消费者有一个使用场景去亲身体验。“可以说,未来家电行业的竞争,除了产品本身,销售方式的升级和突破也成了很关键的部分。”

协调工作场地,提供生活服务,帮助培训人才……

“房客”业绩翻番背后有个给力的“房东”

“真是没想到,集团发展这么快!”曹舟峰是浙江盈世控股百万美金俱乐部成员梓垚公司的负责人,对于10月25日刚成立的宁波前洋跨境电商生态园,他充满了期待。

从2016年6月入驻宁波电商经济创新园区,到2019年10月成立宁波前洋跨境电商生态园,短短三年,盈世控股从一家单一的跨境电商企业,发展到旗下拥有50家子公司及事业部、年销售额连续保持100%以上同比增长的集团公司。除了跨境电商形势向好以及公司自身强大的运营能力,高速发展背后,盈世控股董事长许金华和总经理从宇,都对电商经济创新园区提供的各种服务深感满意,正是良好的服务助推了公司的快速发展。

□记者 王伟 通讯员 汪慧 文/摄

宁波前洋跨境电商生态园

快速发展缺场地?两周协调好办公空间

盈世控股旗下子公司爱凯国际总经理从宇在跨境电商生态园开园仪式上深情地说:“2016年6月25日,我们搬到了盛悦大厦11楼,为什么我把日期和楼层记得这么清楚呢?因为这一天是公司重大的转折点之一,在搬迁之后的三年里,我们的办公人员从100人到超过1000人,并且在2019年4月底,完成爱凯、弗恩克、达文西3家公司的联合运营。在这个过程中,江北区政府和电商园区给了我们很大的支持,记得2016年夏天,办公楼附近区域没有食堂、公共交通、宿舍,员工生活不便利,也招不到人。我们很着急,政府和园区领导倾听了我们的难处,在很短的时间内,协助我们解决了企业经营的各种难题,食堂建起来了,公交车增设了站点,校企合作不断增加。”

今年4月,在爱凯国际、弗恩克、达文西3家公司宣布同属盈世控股旗下以后,江北区委书记兼宁波电商经济创新园区党工委书记丁晓芳带队,再次去企业开展“三服务”。这一次,盈世控股董事长许金华反映,办公场地捉襟见肘是最棘手的问题。由于新组建的盈世控股涵盖了多家子公司、合伙企业等,业务板块多,部门之间联系又紧密,原来租在盛悦大厦的办公楼已无法满足公司快速运转的需要,寻找新办公楼迫在眉睫。

得知企业需求后,园区领导班子迅速成立攻坚小组,帮助企业解决“卡脖子”问题。经过多次讨论和实地调研后,园区在辖区内筛选出了几处办公场地,并由招商负责人陪同许金华实地考察。最终,位于园区长兴路618号的康赛妮大楼由于各方面条件均满足企业需求而受到青睐。随后,园区迅速展开协调,在两周之内为盈世控股腾出了康赛妮1号楼和3号楼近2万平方米的办公空间,及时解决了办公场地问题。9月底,公司整体搬入新办公楼,实现了集中办公,为生态园的孵化在空间上提供了可能。

企业培训学院缺资质?园区下属学校联合来办

办公场地解决后,盈世控股趁热打铁,开启了下一轮布局。“园区非常支持我们成立跨境电商生态园的想法。”许金华说。在园区的积极对接下,盈世控股在合并后不到半年时间内就把想法变为了现实,成功设立了宁波前洋跨境电商生态园。

宁波跨境电商发展势头强劲,但很多企业面临人才难觅的尴尬,作为跨境电商生态园,盈世控股希望成立跨境电商学院,搭建跨境电商培训体系,完善跨境电商生态圈建设。但是电商学院的培训资质一时难以解决,阻碍了该项目的推进。园区了解情况后,在下属电子商务学校的基础上,联合盈世控股成立了Magic Box电商学院,使这一难题再次迎刃而解。

“生态园依托宁波电商经济创新园区的平台优势,通过整合现有资源,打造一个‘两核多翼’的跨境电商生态圈,将进一步带动江北片区跨境电商氛围。”宁波电商经济创新园区相关负责人说,“作为功能园区,我们与企业的联系非常密切,‘以企业为中心’的发展理念一直没变,‘三服务’让我们进一步坚持效果导向,切实帮企业解决难题,这是园区的使命,也是我们的担当。”

广告
现代金报·金生活188俱乐部
工作时间:周一~周五,宁波书城·书香文化园小木屋D4(9:00~11:30)
咨询热线 0574-87633136 87633139