

实体店也能刷出存在感

■王珂

“双 11”期间,有位同事想要买一台空气净化器,在网上比较了很久,下单之前,同事计划先到商场体验一下。她去附近一家大型商场,找到了自己选定的品牌和型号,一看价格,同事很惊讶:商场打折后,售价比网上更便宜,还能赠返券、赢抽奖、兑换礼品、送 10 倍积分。而且,眼见为实,立等可取。于是,同事毫不犹豫地商场买下了这款空气净化器。

有人说实体店生意越来越冷清,可同事发现,“双 11”期间这家商场生意却非常火爆,不仅选购空气净化器的顾客络绎不绝,服装、餐饮、化妆品、儿童用品等柜台也是人气很旺。结账时,商场的收银台排起了长队,感觉“热闹得像过年”。同事感叹说,原以为“双 11”只是电商在“刷存在感”,没想到玩得转的实体店,并没有输下阵来。

门可罗雀、连续亏损、关店成潮……这两年,围绕着实体店的“坏消息”犹如乌云压顶,让行业前途显得迷茫黯淡。相比之下,电商凭借动动手指就下单的便利性和动辄五折甚至更低的优惠力度,发展势头迅猛,可谓出尽了风头。尤其每年“双 11”“双 12”,电商连续攀升的成交额,几乎让人们忽略了实体店的存在。

应当承认,近年一些实体店人气滑落,行业悲观情绪蔓延,类似“实体店在劫难逃”的言论此起彼伏。很多人认为,是电商的火爆直接导致实体店的疲软。其实并不尽然。电商不断发展,确实从消费市场分走一杯羹,但归根结底,实体店走下坡路,与其说是输给了电商,不如说是在消费升级大潮中,输给了“脚步没跟上”的自己。很多消费者有类似体验:走

进一家并不高档的商场,一件普通的外衣,标价动辄上千甚至几千元,旁边站着对顾客爱答不理的售货员。这样的购物体验加上虚高的价格,实体店怎能招人待见?

实际上,我国每年消费市场规模有几十万亿元,即便电商切走一部分,实体店仍有十分广阔的舞台。在互联网时代,实体店不能丢了自己的天生优势。电商虽便捷,但不能试穿、试吃、试用,无法切身比较商品带来的感觉。看得见、摸得着的实体店,则完全不同。个性化、多样化的消费市场,有人喜欢“宅”在家上网购物,但有人更喜欢到商场边逛边买。如今,网上买书成为很多年轻人的习惯,可去年在苏州开业的“诚品书店”每天宾客盈门,甚至成了当地一处“小景点”,就是靠良好的线下体验。

实体店拥抱互联网,比拒绝它要聪明。互联网不是实体店的死敌,而是实体店的帮手。有不少大商场,把互联网变成了自身转型的发动机。比如,在营销端引入互联网,让官网、微博、微信公号、客户端、电子互动屏成为形象推广的利器;在销售端开设网店,“线上推出、线下取货”的体验,赢得更多顾客点赞。

当然,实体店转型也离不开良好的竞争环境。不怕竞争怕不公平,是实体店普遍存在的一种心态。由于线上监管难度大,目前我国线上线下监管松严程度确有不小的差别。更公平的起跑线,有利于线下零售业平稳转型。

电商不是“狼来了”,流通行业更不可能成为电商的独角戏。互联网时代,实体店没必要自乱脚步,不妨先定一个“小目标”,就是把体验做好,让消费者感受到诚意和暖意,这样,实体店才玩得转。



最近,云南星长征投资开发控股集团有限公司被控在中国农业银行股份有限公司昆明春城支行骗取贷款、承兑汇票高达 10 多亿元。被告人被控通过一名银行客户部副经理做“内应”,再加上假合同、假房产证等虚假材料,从国有银行骗出巨额资金。

由于多次贷款和出具银行承兑汇票,星长征原本的授信额度已经不够用了。检方的指控显示,为应对这一问题,春城支行客户部副经理李宁在银行系统里更改了星长征公司的保证金数额,虚增了其授信额度。

新华社发

中原银行周口华耀城支行迁址开业

11 月 25 日 9 时 58 分,中原银行华耀城支行隆重开业(如下图)。开业当天即迎来了众多商户前来办理业务,其专业贴心的服务、整洁优美的环境和量身定制的金融产品赢得了前来办理业务商户的一致好评。



该行积极响应市委市政府号召,将原沙南支行更名迁址为华耀城支行,积极进驻华耀城为商户及周边群众提供方便、快捷、高效、专业的金融服务。为了更好地服务商户、助力周口华耀城商户把生意做大做强,专门为华耀城商户量身定

制了永续贷、开放式理财等多种理财产品。开业当日,开立对私账户 58 户,储户现金存款 360 多万元,POS 签约 9 户,对公账户 1 户转入存现金额达 3500 万元,取得了开门红。(冯新)



中原银行周口分行

开展惠农专管员培训

为抓住年终岁末资金流密集、客源丰富及惠农服务点开业的有利时机,全力推动惠农业务的开展,11 月 30 日下午,该行惠农金融部联合宜农公司开展了一次惠农专管员业务培训(如下图)。该行行长乔应中参加会议并作了重要讲话,主管零售行领导张维侠、惠农金融部员工、县域支行行长和惠农专管员参加培训。

该行乔应中行长在培训中指出,总行“上网下乡”发展战略高瞻远瞩,县域支行要充分认识到加强惠农团队建设的重要性,要努力做好资源的配置和优化工作,进一步明确惠农业务的发展方向,重点做好惠农网点建设的风险防控建设,并对惠家网点建设的具体工作进行了安排部署。

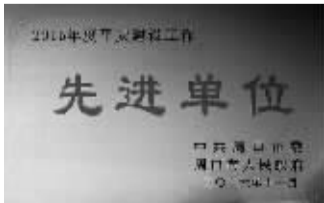
该行主管零售行领导张维侠对 12 月份惠农点落地工作进行督促通报,并对 12 月份惠农营销活动方案进行了详细讲解。惠农金融部与宜农公司一起对各县域惠农专管员进行了业务相关培训,分别就惠农网点的选人、选址,网点的试营业、开业前存在的问题、惠农业务管理、做好风险防范等工作进行了详细培训。

通过培训,提高了惠农专管员对惠农工作的认识,增强了惠农工作的积极性和主动性,参加培训的县域支行行长和惠农专管员纷纷表示,一定充分利用好总、分行的优惠政策,扎实做实做细业绩,力争圆满完成惠农各项目标任务。

(冯新)



中原银行周口分行连续三年荣获全市平安建设先进单位称号



11 月 17 日下午,中共周口市委、市政府召开了全市平安建设工作推进会议。由于在平安建设工作中成绩显著,该行被周口市委、市政府评为 2015 年度全市平安建设先进单位,成为全市连续三年获此殊



荣的单位。近年来,该行按照周口市委、市政府和总行关于开展平安建设工作的总体要求,始终坚持“两手抓,两手都要硬”的方针,认清形势,立足实际,拓宽思路,狠抓落实,充分发

挥社会平安建设工作在该行经营发展中的重要作用。该行通过认真开展安全保卫工作,强化各级人员的责任意识;突出重点,外堵内防,严防各类案件的发生;实实在在抓教育,不断提高全体员工的防范意识,保持了 10 多年来安全无事故,并且未发生过任何群体上访事件,保证了单位内部治安秩序良好稳定。曾在 2014 年被省公安厅、省银监局评为内部治安先进模范单位,连续 7 年被川汇区委、区政府评为平安建设先进模范单位。

(冯新)