

电商时代 实体店出路何在

览过购物网站。

实体店频受冲击

几个月前，一条微博让业界哗然：“光合作用书店高层全部辞职，厦门办公室搬空……倒了。”

“光合作用”曾被誉为我省民营书业的第一品牌。对它的突然倒下，业内人士认为，除了自身的快速扩张原因外，最大的问题还是传统书店面临网络书店的巨大冲击。

1995年，“光合作用”第一家书店在厦门湖滨南路开业，当时叫阳光书坊。2003年，“光合作用”在厦门地区开设分店12家。之后迅速扩张，在最高峰时期，仅在北京一地就有15家分店，成为中国民营书业的一个传奇。

但是进入2011年，“光合作用”遇到了前所未有的困难。据知情人透露，“光合作用”福州省府路店近来连续亏损，台江万达店为昂贵的店面租金等费用所困。不得已，几家分店只好陆续关门。

就在“光合作用”濒临困境的时候，网络书店在我省加速“攻城略地”。国内最大网络书店之一亚马逊中国近日在厦门设立了其全国第9家运营中心。几乎同时，苏宁易购图书频道也正式上线，据称其网上图书的销售规模将仅次于当当网。

不仅是书店，连家电业也颇感焦

虑。来自山东的王军是福州一大型家电连锁卖场的白电部负责人。他说，“最典型的表现就是，商场频频出现‘抄号族’，先到店里看机子，向促销员了解不同品牌、不同型号机子的性能、特点，而后悄悄记下型号、价格等，最后走人。”

放下身价寻求自救

面对网购的冲击，福州不少实体百货商场也主动调低身段，寻求自救。

降价、返券、抽奖等都是其中首先被想到的促销方式。“全场服饰1换2.5倍，低至3折，折后每800返券150，购物满额刮大奖……”类似的LOGO最近在福州东百、大洋、世茂、万千、天虹、新华都等百货商场里到处可见。

延长营业时间。与往年一样，福州很多实体百货商场为了最大程度吸引人流，扩大销售额，在部分特殊日子的营业时间都相应延长到晚上12点至第二天凌晨2点，有的甚至是全天24小时不打烊。

坚守实体店的优势

全球知名的咨询公司波士顿(BCG)日前发布报告称，2011年中国电子商务市场的交易额已名列全球第二位，并将继续迎来“爆炸式增



长”，到2015年中国将“成为世界上最大的电子商务市场”，届时我国网络消费者数量将由目前的1.45亿人激增增至3.29亿人。

面对来势“凶猛”的网购热潮，业内人士表示，实体店未来的出路在于坚守自身的优势。

“消费体验有时是必不可少的。”林涛是福州五一路一家大型手机卖场的高管，从事3C实体店零售已超过6年。他认为，虽然网络卖家有可能打出比实体店低的价格，但是实体店可以为消费者提供强大的线下服务，让消费者在现场得到亲身的操作体验。比如销售智能机，实体店的服务人员可以帮助消费者一次性安装许多应用程序，而网购的消费者只能自己抱着手机慢慢摸索，甚至“望机

兴叹”。

“在安装、维修等售后服务方面，实体店仍具有网店无法替代的优势。”在福州红星美凯龙家居卖场经营空气能热水器的杨经理认为，消费者购买家具、电器类产品，多数需要安装，特别是对保修和维护要求比较高的产品，还是通过实体店购买更省心。

刚刚开业的福州仓山万达百货业经营者王女士乐观地表示，“虽然网购越来越红火，但实体商店并非没有出路，毕竟，对于人们，逛街购物、消费体验，仍是休闲生活的一个组成部分。实体店只要坚守自己的独特优势，仍可能找到生存的发展空间。”

(摘自《福建日报》)

拥有8亿用户的Facebook对企业来说无疑是一个巨大商机。但人们首先会问：“它真能为你赚钱吗？”

如何利用 Facebook 赚钱

通过广告争取到的粉丝比通过竞赛、内容、传统方式争取到的粉丝更乐意回应。据Pagelevel公司2011年的数据分析，许多有数百万粉丝的品牌页面只能影响7%或更少的粉丝。有些页面有几十万个粉丝，但他们从来不对张贴的消息投票或作出评论，多年来对页面上的发帖不屑一顾。

粉丝营销要取得成功你就要尽最大的可能让你的粉丝面前露一露，EdgeRank 随时间不断衰减。有时新粉丝也有需求。有些企业冒险重开一个新的页面，利用Facebook广告来招揽新粉丝、更具目的性的粉丝团。以他们如何招揽粉丝的成熟和最新理解，他们的新页面取得比旧页面更好的效果。

3、Facebook 广告和电邮

很多公司已经有拨入电邮。他们知道多少稳定的电邮订阅数对他们

的公司有利，他们有一个赚钱的电邮营销程序。

对于这些公司，无论他们启动粉丝营销与否，利用Facebook来争取更多订阅者是明智之举，何况这些订阅者有更好的素质。Facebook广告会成为16个领域的目标：年龄、性别、兴趣、位置、男女关系、个人网页连接、工作场所、教育程度、主修专业等等。

4、Facebook 广告和短信

商业没有一窝蜂地取纳短信营销，但24%的手机市场人士已发现他们的活动回报达到或者超过他们的预期，4%的手机用户对产品或服务的优惠券作出了回应。

5、让你投放了广告的网站产生流量

如果你是一个出版商或博客写手，内容是你交易的筹码，广告是你的衣食父母。为什么不为你的网站建立一个Facebook页面，壮大你的粉丝基地，然后为你的每一篇文章连接发贴？这会为你的网站带来流量。由于你的广告收入取决于页面浏览次数，来自新读者的更多流量和粉丝持续的流量，意味你的网站获得更可观的广告收入。

“得意单身妈妈”建立了Facebook页面，通过不到5000美元的Facebook广告使好友数量达到9.8万。自从网站用了AdSense广告，他们选择了一些话题，不但让妈妈感兴趣，还带有能产生更高点击费的Google关键词。你可以组合使用Facebook的广告平台和AdWords的关键词工具来发现有趣和有利可图的话题。然后他们每天发布连接到Facebook的博客发文。“得意单身妈妈”很快就收回六个月内的初期广告投资，并私下卖给了另一个公司。

(摘自《商界财经网》)



常需要它，再去买回来(可能你一回到家就觉得没有必要买了)。

33、还清贷款(或其他债务)，无债一身轻。

34、不要到电影院看电影，除非那部电影真的很需要大屏幕。租DVD在家里看吧。

35、放弃一种会员卡，看看你是否真的少不了它。

36、光顾图书馆，那里的很多书刊更新得比书店里还快。

37、在旺季即将到来时出游，价格便宜，但你看到的风景跟旺季时差不多。

38、找到所到城市最豪华的酒店，然后在该酒店旁边找一个便宜的旅馆住下来(这样，你可以享受到同样优越的地理位置，但不用付那么多钱)。

39、带着食物和软饮料上飞机，不要在飞机上或者机场购买。

(摘自《青年参考》)



如果你在过去一年读过一些Facebook营销案例研究，你定会见到小企业通过Facebook分享在电子商务销售中赚钱和推广的例子。

1、基于广告的电子商务

市场人士能够充分利用Facebook广告平台的广泛影响力和高度可定制目标。他们能制作广告让点击者直接进入电子商务网站，完全绕过粉丝营销。“直接给网站做广告”的做法能即时收效，但经常会被忽视。如

果你对粉丝营销的时间和创意没有百分百的把握，你还是先试一试“直接推广网站”的广告流量。

例如卖豪华吸血鬼娃娃的网站Vamplets.com，据公司代表称，给电子商务网站做广告的首月网上销售就获得300%的投资回报率。

2、粉丝营销的电子商务

粉丝营销是通过自己的页面张贴信息到粉丝的新闻源来推销商品给自己的粉丝。

如果你能像巴菲特那样攥紧每一分钱，或许有一天，你就成了有钱人。做到这一点，你就具备了成为有钱人的潜质。

如何像巴菲特那样攥紧每一分钱？

巴菲特的第一个孩子出生时，以节俭著称的他把一个梳妆台的抽屉改造成了摇篮。第二个孩子出生时，他找人借了个婴儿床。

有一次，巴菲特跟一个客户在饭店签约，合同金额为6位数，巴菲特却打电话叫一个朋友送来6罐可乐，因为自带的可乐比饭店里的便宜些。

在巴菲特的传记《巴菲特：一个美国资本家的成长》中，作者罗杰·洛文斯坦列举了巴菲特的一些消费习惯。无论是向各公司投资，还是买日用品，身为伯克希尔·哈撒韦公司的CEO、举世闻名的富豪，巴菲特总是遵循“小钱放在一起能变成大钱”的理念。他会进行严密地计算，以证明这样做是正确的。

即使你的数学学得没有巴菲特那么好也不要紧，这么想就可以了：你省下来的每一分钱，今后都可以用于投资或购买能为你带来更多快乐的事物，比如去度假。

巴菲特告诉我们，不是只有穷人才节俭。今天就开始向巴菲特学习吧。以下是一些相对容易做到的节俭方法：

1、自带早餐和午餐上班，不要在上班的路上买。准备午餐最便利的方

式是，在前一天做晚餐时多做一点，留出一份第二天上班时带走。

2、买应季食物，不买反季节食物。买超市里的特价商品。

3、买散装食品或可以冷藏的食品。

4、肚子饿的时候不要出去买食品。

5、自己做饭，不叫外卖。只有在特殊情况下才去饭店吃饭。

6、去饭店吃饭时，点自己在家做不出的菜。

7、买散装冰激凌。少吃一点甜食有助于保持身材。

8、用暖壶带咖啡去上班，别在上班时或下班后去喝咖啡(特殊情况除外)。

9、带可重复使用的水杯，喝开水，不买瓶装水。

10、除非饭店提供免费饮料，否则在就餐时只喝白水。

11、如果你准备出去吃饭，出发前，在家里喝葡萄酒或鸡尾酒，不要在饭店里喝酒(饭店里一杯葡萄酒的价格可能相当于商店里一瓶葡萄酒的价格)。

12、对于剃须膏、防晒油等，当挤不出来任何东西时，剪开容器，以便

用尽里面残留的物质(容器里通常还有相当多的残留物)。

13、如果你看上了一件衣服，等它特价出售的时候再买——在商店里或在网上购物都是如此(等它特价出售的时候，你可能已经不再需要它了)。

14、避免休闲性购物。买东西之前要列出清单，只买最需要的东西。

15、不要买你无法搭配的衣服。

16、要买那些既能用在正式场合也适合在家穿的衣服。

17、除非你必须马上穿，否则不要在7月买游泳衣，不要在冬季买大衣和羊毛衫。

18、把信用卡放在家里，用现金付款。

19、带女友(男友)去不需要花钱的地方。

20、和恋人一起做饭。能否一起处理厨房里的麻烦在很大程度上显示了你们以后能否共同面对生活中的坎坷。

21、找一个理财观念和你一样的伴侣。

22、到拍卖会上买订婚戒指。

23、如果家里有新生儿，向亲友们借婴儿床、童车和儿童衣服，不要