

4 营销渠道 Marketing Channel

弘扬茶文化 服务茶产业 繁荣茶经济

——成都茶楼协会秘书长张涛寄语第二届四川电视茶艺大赛

“四川茶楼甲天下,成都茶楼甲四川”,成都都是中国的“茶楼之都”,据不完全统计,成都约有大大小小茶楼 38000 家。

成都茶楼协会成立于 2012 年 10 月 19 日,新华社、华西都市报、成都商报、天府早报、成都电视台、企业家日报对成立大会都进行了相关新闻报道。

成都市茶楼行业协会本着以行业为核心,以服务为根本,以会员为对象,以活动为载体,以创新为灵魂,做好服务型协会!

成立以来,成都茶楼协会在雅安 420 地震时发起“喝雅安茶为灾区献爱心”活动,并代表茶楼行业在雅安万古乡认养“爱心茶园”;与雅安、蒲江、宜宾、广元、泸州等产茶区政府多次合作,在成都上万家茶楼倡导“茶为国饮、川茶为优”,大力推广“四川好茶”;主办了两届“中国茶楼行业峰会”,邀请了北京、杭州、上海、西安、石家庄、南昌等省市有代表性的茶楼董事长、总经理进行了广泛参与,第二届大会突破 1000 人大关,截至日前为涉茶产业规模最大会议;今年受省商务厅、省质监局委托制

定四川全省茶馆行业标准。

“普洱曼龙乔”杯第二届四川电视茶艺大赛由成都市茶楼行业协会、成都文殊坊商会主办,已获成都市总工会、成都市人力资源与社会保障局政策支持,获得一定名次可免费晋升职称,并颁发国家职业技能证书。茶艺大赛冠军将获得万元级奖赏,包括现金、职称升级和神秘大礼包。报名人数众多,不但有四川各市州选手参赛,还有远自新加坡归来的美女来参赛!

“普洱曼龙乔”杯茶艺大赛在 10 月 3 日揭开帷幕,历经初选赛、半决赛、总决赛等环节产生冠军,主办方特别邀请碧潭飘雪创始人徐公担任评委会主席,为确保大赛公平、公正、公开,除专业评委外,还增加媒体评委、艺术家评委、市民评委,其中市民评委由巴蜀笑星田菜农担任。10 月 5 日决赛现场还举行了成都茶楼协会茶艺师分会暨四川茶艺师俱乐部的揭牌仪式。

10 月 1 日至 7 日,主办方还举办了 2014 文殊坊茶业展销会。

路漫漫其修远兮,我们将会更努力!



成都茶楼协会秘书长张涛代表主办方讲话。

授“鱼”之余 更图授“渔”

洛阳豫企联盟企业家深入贫困山区献爱心



■ 本报记者 罗红耀

10 月 4 日,在全国第一个扶贫日(10 月 17 日)即将到来前夕,为响应国家号召、弘扬扶贫济困的传统美德、勇于承担社会责任、汇报社会,河南省洛阳豫企联盟主席周

和群女士联合洛阳丽宏商贸有限公司及洛阳豫企联盟的近 20 名优秀企业家,在洛阳市扶贫办和嵩县扶贫办的协调与帮助下,利用节假日时间,拉着 100 余家企业捐赠的 6000 余件衣物,来到洛阳市嵩县德亨镇小王沟村,慰问该村的特困群众及孤寡老



人。在村里,企业家在村干部和嵩县扶贫办有关负责人的带领下,走访了贫困群众。在特困户李某家里,当看到一家 7 口人挤在两间家徒四壁的破旧房屋时,豫企联盟的企业家周和群、于云超、李新丽等爱心人士当场纷纷从自己口袋中掏出现金交到他们

手中,在另一户人家,兄弟二人因伤留下残疾,生活几乎不能自理,企业家们又慷慨解囊,纷纷掏钱资助,共资助现金 3000 余元。在该村小学,当企业家们看到该村小学课桌破旧不堪,他们当场表示回去共同捐资,全部更换成新,他们的爱心举动得到了该村群众和学生的好评。

为组织好这些衣物,豫企联盟的企业家们在周和群女士的带领下,一件一件为这些衣物消毒、叠整齐、打包,整整忙了好几天。别人节假日休息,而这些爱心企业家却在默默无闻地奉献着他们的爱心,

在捐赠现场,周和群主席发表了热情洋溢的讲话,她号召大家“让我们心怀感恩和大爱,立即行动起来,用行动让贫困山区的老百姓感受到温暖。加油!洛阳豫企联盟的全体企业家们,加油!洛阳丽宏商贸有限公司”。

捐赠结束后,企业家来到该县德亨乡,听取了县扶贫办及该乡有关负责人对全乡情况的介绍,参考察了该乡的衣服加工企业,纷纷表示只要有合适的投资环境和项目,他们会积极前来投资,以企业引领和带动乡亲们共同致富,过上美好的幸福生活。

渠道实战

传亚马逊试水实体零售渠道 首家实体店预计年底开业

■ 王敏杰

近日,据《华尔街日报》报道,全球最大网上零售商亚马逊将开设其第一家实体零售店,地址选在纽约曼哈顿中心,预期在今年底开业。

对于试水实体零售,亚马逊方面尚未发表评论。

据每日经济新闻报道,业界指出,尽管公司方面尚未承认,但面对实体零售频繁推出的新型送货模式以及店内自取等体验式服务,亚马逊已经受到威胁,开设实体零售店是不能回避、也是必须做的事。

亚马逊方面未置评

《华尔街日报》报道称,亚马逊开设的这一实体店,将方便消费者自取商品以及交换网上订单,最终或许还会演变成购买亚马逊电子阅读器、平板电脑以及手机的商铺。报道还称,这家实体店也具有迷你仓储室功能,居住在纽约的亚马逊用户的订单商品将从这里发出。

此外,美国科技博客 UberGizmo 对此亦报道称,该实体店坐落于曼哈顿中心帝国大厦与梅西百货旗舰店中间的 34 街繁华地带。不过,对于上述报道,亚马逊方面尚未给出评论。

如果年底开设实体店一事实,那么作为在线零售商,亚马逊开设线下店铺的意义何在?

自 20 多年前在西雅图建立零售网站以来,亚马逊从卖书起家,如今俨然已成为商品



种类最为齐全的全球零售巨头。不过,线上零售带来的甜头似乎并不能满足亚马逊,关于其拓展线下业务的传闻一直未间断。事实上,亚马逊首席执行官杰夫·贝索斯从未否认过线下实体店的作用,他曾表示,亚马逊很希望开设实体店,并且会努力为顾客营造“完全不同的体验”。

在和实体零售结合的层面,亚马逊也有一些实践。亚马逊旗下 Kindle 产品目前已经在百思买、塔吉特等零售店出售。不过,巴恩斯、诺布尔书店以及靛蓝图书和音乐等在内的企业目前都在抵制亚马逊,拒绝在其零售店内出售由亚马逊出版的图书。这些公司声称,亚马逊通过与作家、代理商和出版商签署独家合作协议,破坏了整个出版行业。

线上线下渠道融合是趋势

目前,电商和物流以及传统零售业的交

叉渗透越来越频繁。在过去的一年中,诸多实体零售商已加紧推出新购物模式,允许消费者在店内自取网上订单。以塔吉特、沃尔玛等为例,其还开始直接从实体店发货,来完成网上订单,这一变化可以从流程上缩短发货时间。

老牌零售商所推出的新型送货模式以及店内自取服务,已经威胁到亚马逊企图主导整个市场的计划。在这样的基础上,亚马逊势必要在提升用户购物体验上争取先发优势。

有观点指出,实体零售店对亚马逊来说,将是一种获取新利润来源的大胆尝试,很多消费者都喜欢在购买产品前先做亲身体验。

在分析人士看来,线下实体店将促进“协同式”的良性竞争,亚马逊能够搜集到更多的消费者购物偏好。不过,亦有观点指出,亚马逊开设实体店将是一次品牌推广意义大于实际意义的行为。

艾瑞分析师王亚谦告诉记者,亚马逊开设实体店合乎情理。亚马逊以零售起家,但其估值、盈利等并非来自零售业务,其整体的策略是基于更广大的成交额来发展更多的其他业务。“零售是基础,但是利润点不是零售。”

一位电商行业分析人士指出,一旦亚马逊开始发力开设实体门店,其最重要的出发点还包括对线上线下渠道融合的思考。该人士认为,亚马逊的实体门店将不仅仅是传统的零售店,而是兼具零售、仓储、配送和自提元素的门店。

王亚谦称,线上线下融合是趋势,自建立以来,亚马逊通过线上已获得大量交易额,但是脱离线下并不是一个产业的正常发展规律。他表示,尽管会增加成本,亚马逊开设实体零售店是不能回避且必须做的事,“未来,整个互联网和线下的融合会越来越紧密,这是一个大趋势。”

传统手机渠道持续变革

■ 李娜

寻求转型的传统手机渠道厂商正在经历新一轮的阵痛。

爱施德日前发布业绩修正报告,将半年报中预计 2014 年 1~9 月净利润同比下降 88.93%~83.39%,修正为同比下降 90.96%~90.22%,净利润为 4900 万元至 5300 万元之间。

有证券分析师对记者表示,目前传统渠道厂商转型仍面临较大压力。“3G 和 4G 换代以及智能终端产品迭代速度加快,导致全行业盈利能力下滑和去库存压力增大,而转型后的新业务在短期内暂时未见明显起色。”

此外,受三大运营商削减营销费用影响,手机渠道商受到重创。以往的手机销售模式中,运营商提供的补贴一方面吸引用户来到门店购买手机,另一方面也直接构成手机渠道商的利润来源。补贴的缩减直接造成渠道商利润降低,也同时减少了手机用户来到门店的动机。

爱施德称,下调预期是由于主要代理品牌的新品未能按计划上市,此前规划的新品销售利润未能实现。此外,爱施德还否认与三星合作终止,强调希望能够把握住互联网快速发展的难得机遇。

事实上,随着智能手机的竞争日益加剧,手机渠道的重要性日渐突出,尽管线上销售模式不断冲击着传统手机渠道的份额,但受益于庞大的市场,手机渠道安穩了近十年。但这一格局正在悄然发生变化。

此前,知名电子卖场宏图三胞的母公司三胞集团已完成对乐语通讯全资收购的协议签署,预计今年年底前完成交易。而在乐语之前,著名手机渠道商天音和爱施德都曾借助手游概念转型,并获资本市场的短暂追捧,但最终并未在手游业务上取得成功。

目前,国内大的手机渠道商主要有天音、爱施德、中邮普泰、普天泰力、迪信通以及综合渠道商国美、苏宁等,有业内人士认为,乐语被并购给传统手机渠道提了一个醒,手机零售渠道的生存空间已越来越小。

上述分析人士对记者指出,爱施德业绩下滑一方面与全行业盈利下滑有关,而另一方面,公司自身经营规模扩大、运营资金需求增多所导致的财务费用增加和移动转售、互联网相关业务投入的费用增多亦是下滑原因之一。

爱施德近年来一直在加速转型。今年 6 月,宣布 3 亿元收购天猫卖家山东三际 90% 股权。山东三际是天猫商城及淘宝系最大手机卖家,主要经营三星、华为、小米、联想、中兴、酷派等一线主流品牌厂家直供的手机产品,合约机及运营商号卡销售,并经营代理品牌配件和自主品牌配件等。

爱施德在此前发布的公告中称,收购三际的主要目的是,其 2014 年确立以移动转售为契机,以终端为载体,以应用服务为核心整合内外部资源,推动公司向移动互联网转型,建立一体化 O2O 平台。

而在 15 日,爱施德又公告称,与贵阳货车帮科技有限公司签订协议,约定共同投资成立成都优友货车帮科技有限公司。公司以自有资金出资 490 万元,持有合资公司 49% 的股权;货车帮出资 510 万元,持有合资公司 51% 的股权。拟设立合资公司将主要开展针对货运物流行业的通信业务、信息服务业务及终端业务。

爱施德同时指出,此次合作实现了公司转售业务在垂直领域的客户拓展、新商业模式创新、新产品构建和 U 友品牌的树立,在货运物流信息服务领域实现公司 U 友转售业务的规模拓展。同时,可以通过合资公司与其产业链合作企业建立广泛联系,探索新的商业模式,带动公司终端、通信和移动互联网的协同发展。

宏源证券此前发布报告认为,移动转售业务将在前两年给每个企业平均带来新增收入 15 亿元,同时增强手机分销商的议价能力,提升毛利率。而爱施德在今年 9 月收购了机锋市场和彩梦科技,这也被认为是向移动互联网综合服务商转型的信号。

但上述分析人士向记者指出,虽然爱施德已经确认转型的大方向,但聚焦的方向还需要明确。

国信证券则发布报告称,爱施德如何完成向移动互联网的产业延伸、升级或者利用现有资源在互联网和传统分销网络的交集处形成聚焦,做好现有产业链交集点的结合和垂直聚焦是公司现有 O2O 平台资源兑现为企业价值增长的重要看点和预期所在。