

四年艰辛化为丰收喜悦

中铁二十三局三公司沪昆客专项目主体工程全部完工

渠道经典

重返实体店
家电渠道竞争犬牙交错

■ 刘为

11月24日,随着高山隧道右侧道板床最后246米无砟轨道的顺利浇筑,中铁二十三局三公司沪昆客专项目主体工程全部完成,项目建设取得最后胜利,全体参建人员四年的艰辛努力终于化为丰收的喜悦。

最近施工的无砟轨道设计为CRTS I型双块式结构,采用先进的轨排框架法施工,工艺复杂,精度要求高。因项目部很多员工是第一次接触无砟轨道,因此项目部提前做好培训,采取学习、总结、提高、再创新的方式,让施工技术人员系统地掌握无砟轨道排架安装、道床板施工及无砟轨道粗调、精调等众多技术要领,为无砟轨道施工技术打下了坚实基础。

为圆满完成最后一项主体工程施工目标,自无砟轨道施工以来,全体参建人员坚决贯彻落实“进度保证、安全保障、质量保优、效益保佳”的管理要求,紧紧围绕实现“快速、优质、安全、低耗”工程建设目标,按照安全、质量和工期总要求,科学组织、精心谋划、打破常规、整体推进,破解多项施工难题,取得施工生产最后胜利,安全顺利实现业主各项管理目标。

中铁二十三局三公司管段内无砟轨道单线51.014公里,于今年1月开始洞外试验施工,经过不断总结施工经验、提高施工效



隧道工程于1月全部贯通



桥梁工程于7月全部完工



翠绿环抱中的小岩头特大桥

率,今年施工进度明显加快,进入四季度施工大干阶段,管段内更是开启了“无砟轨道施工劳动竞赛比拼模式”,在保证工程质量的前提下,以每天700单线米的速度高效推进,确保了主体工程顺利完工的工期总目标。

中铁二十三局三公司沪昆客专管段正线长度29公里,有隧道13.5座,桥梁15座,路基工程3公里。施工地位于贵州省贵阳市和黔南州,地处云贵高原喀斯特地区,地质地貌复杂,山高谷深,交通不便,有隧道突泥突水、岩爆、塌方及瓦斯等风险,施工难度大,安全管控风险高。项目于2010年9月进场,10月开始正式施工,隧道工程和桥梁铺架分别于2014年1月和7月全部完成,本次无砟轨道施工的顺利完成标志着项目主体工程全部完工。

据悉,沪昆客专是国家《中长期铁路网规划》中“四纵四横”的快速客运通道之一,线路全长2264公里,设计时速350公里,途经6省市,是中国东西向线路里程最长、经过省份最多的高速铁路,是国家东西铁路大动脉,对促进沿线经济发展和社会文明进步具有重大战略意义。建成后,从上海到昆明将由现在的37个小时缩短到9小时左右。

电商比拼渠道

■ 徐嘉静

时至今日,网购从一种新消费模式,变成了日常消费模式,而对于电商来说,市场“没有最大只有更大”。为了争取更多的消费群体,电商们不但在商品多样化上做文章,也在渠道拓展方式上各出奇招。

很洋气 跨境海淘“全球购”

据南方日报报道,在今年的天猫“双11”当中,“全球购”无疑是其中最大的亮点。据阿里巴巴方面公布的数据显示,参与“双11”网购盛宴的国家和地区共计271个,北到格陵兰岛,南到智利,甚至小到10万人口的印度洋岛国塞舌尔共和国,以及北美洲加勒比海旅游胜地巴巴多斯,都参与了“双11”网购狂欢。的确,随着相关政策的完善和电商企业的重视,跨境海淘“全球购”成为了电商们在拓展渠道方面一个重要的发力方向。

日前,亚马逊中国宣布首届黑色星期五“亚马逊海外购物节”于11月28日正式举行,同时,“亚马逊海外购”商店也将正式上线。据介绍,在“亚马逊海外购物节”期间,中国消费者将可以与全球消费者同步享受到亚马逊美国“黑色星期五”的独家节日优惠,购买到亚马逊中国精选的海外直采的三万多各

扩张各出奇招

类独家优品和已经落户亚马逊中国的近80万国际品牌商品。

同样,重视海外市场的还有蚂蚁金服,其旗下支付宝公司日前也宣布推出“海外直购”服务,可以让用户的海淘体验像淘宝购物一样方便简单,该服务将为海淘消费添加新动力。据介绍,支付宝新推出的“海外直购”首次实现了从支付到物流一站式的服务。用户“海淘”既不用注册账户操作,也不用四处找国际转运。挑好商品后,只要选择用支付宝海外直购付款,然后进行“支付宝账户登录”、“填写国内收货地址”、“确认付款”这一最简单的购物三步曲操作,就可以坐等海淘“战利品”了。据悉,针对即将到来的美国“黑色星期五”购物季,支付宝还将投入6000万元的海淘现金红包,让用户获得更多跨境购物的体验机会。

很乡土 电商下乡“双流通”

随着一二线城市在电商发展中人口红利的下降,电商下乡渠道下沉成为了今年电商们主要的发展方向,电商们纷纷将渠道延伸到了各镇各乡,而要想将渠道下沉,扎根于渠道无疑是最有效的方法。日前,京东集团旗下的拍拍网就与南京市雨花台区政府签订了拍拍网正式落户中国(南京)软件谷的战略合作

协议,不再“沉迷”于北上广深的拍拍网希望借助更接地气的渠道优势,打造拍拍网移动互联新平台。京东集团首席执行官刘强东也表示,京东集团旗下子公司拍拍网落户南京,是京东创新架构的一次尝试。

除了在拍拍网上作出大胆的尝试外,京东也加快渠道下沉的步伐。11月20日,京东集团全国首家大家电“京东帮服务店”正式开业,农村的消费者将率先体验京东大家电的“最后一公里”服务。据介绍,未来3年“京东帮服务店”将在全国区县铺开,达到千余家,力争消除城乡家电价格歧视,做到全国同价、让村里人享受与城里人同等的消费服务。除了将渠道下沉给农村消费带去实惠外,如何将农村农产品通过电商渠道卖到更广阔的市场,实现“双流通”也是电商下乡的一个主要的目标,据介绍,1号店方面通过建立各个地区的特产馆的方式,走出了一条能够改变农产品流通“卖难买贵”局面的路子。据介绍,1号店·特产中国致力于发掘全国各地土生土长、优质可靠的地方精品特产,并帮助优秀的地方产品与诚信商户拓展市场,如今特产中国频道上线不到半年已开通近百个县级馆。

移动支付扫清渠道拓展障碍

在电商发展的过程中,支付一直是其中

关键的一环,在一些电商业内人士看来,便捷的支付方式甚至是用户体验最重要的组成部分,而在电商渠道拓展的过程中,支付也扮演了重要的角色。无论是跨境电商还是电商下乡,都无法避免支付的环节,而移动支付的快速发展恰恰为电商渠道的拓展扫清了障碍。在跨境电商和电商下乡兴起之前,如何让消费者随时随地下单或者让并没有传统PC基础的农村网民具备支付能力,都是电商们需要解决的问题。但是随着移动支付的兴起,并没有掌握传统PC设备支付能力的网友,如今也可以通过手机轻松地实现了支付,大大降低了支付的门槛。

据易观智库发布《中国第三方支付市场季度监测报告2014年第3季度》数据显示,2014年第3季度中国第三方支付市场移动支付(不包含短信支付)交易额规模达到20533亿元,环比增长率为25.6%,相较第二季度0.2%的微弱增幅,第三季度增幅明显。

易观分析师李烨认为,上一个十年,电子商务的主阵地在互联网,下一个十年,电商将走向社区甚至进一步下沉到乡镇市场。线下比线上的潜力更大,大量实体店和消费者还没有走向互联网,因此依托线上支付、线下消费场景的O2O模式越来越受关注。

惯织“天网”的传统电商京东日前落地。11月20日,京东集团全国首家大家电“京东帮服务店”在河北省赵县开业。

据中国经济时报报道,京东的“地网”编织计划是,三年在全国区县级市场开店1000家。选择单价水平较高的大家电落地四五线级市场,是京东下乡刷墙的落地,与京东美国上市后做大规模的需求有关。

当然,这个时点启动“地网”建设,也因条件成熟:与腾讯的联手使得京东可以通过后者旗下的手Q及微信,将触须伸向县区市场。物流方面,今年京东将FDC仓(离消费者最近的二线城市仓库)全面覆盖主要省会城市,并围绕三四线城市,开始了网络布局加密,通过缩短物流半径来提升物流时效。

有趣的是,双十一在电商平台大卖的家电制造企业美的也正加紧“地网”编织工作——加速铺设旗舰店和空调体验店。

美的旗舰店,目前1600家,今年年底增加600家,销售任务108亿元;2016年,突破4000家,完成销售300亿元。旗舰店集产品零售、产品送装、售后服务、社区会员服务为一体。

空调体验店集品牌展示、销售交易、售后服务于一体,现阶段主要在一、二线城市铺设,新开建装修的体验店有40余家,2015年建成165家。

媒体将美的广铺体验店之举解读为家电销售开始“战终端”。

试图“战终端”的还有阿里。双十一之后,传闻阿里将与格力共同打造一个面向大家电市场的O2O平台,阿里与格力分布在全国的2万多家线下旗舰店渠道全面对接。“天网”上搭架子招商收租的阿里就曾利用海尔旗下的日日顺搭建“菜鸟网”,解决物流问题,联手格力解决终端实体店问题符合其行事风格。今年双十一天猫卖力售卖大家电,已现端倪。美国上市,阿里也有扩大销售额的需求,大家电千元起步的单价自然比几元、几十元的小百货讨喜。

要说耕耘终端,国美近年最卖力,在零售业哀鸿遍野的时节,连续7个季度持续盈利多归功于此。

来看它的三季度数据:一二线城市门店,同店增长4.7%,上市公司部分共68家门店升级为智能型多元化门店;三四线城市门店,同店增长12%,上市公司部分共新增门店58家。

商业地产租金每年上涨3%—5%,核心黄金圈甚至达到10%,此外人工成本的上升,都对零售业门店经营提出了严苛要求,2014年诸多百货商超关店,或进入社区“做小”皆因此。

埃森哲日前发布的一份报告,揭示了电商及制造商布局实体店风潮的起因:在经历了电商体验后,消费者有迹象要重返实体店。

90%的服装企业都死在库存上。电商如此,互联网时代下的实体店,概莫除外。