

# 变革创新 才是商业进阶的永恒主题



当商业已经从传统的买卖交易发展到场景革命,变革创新就成了商业运营过程中的永恒命题。所有空间的“标签属性”被凸显并放大,无声的空间通过色彩、布局等诸多的细节设计讲述着它自己的故事,如此才能和相应的消费群体形成一种惺惺相惜的黏性,从而成为消费者生活、工作之外的第三空间。常变常新,带来无穷体验乐趣的新商场更加具有年轻属性,唯有如此才能吸引更多新青年的关注。

星茂汇 VOVO PARK 就是这样一个充满年轻活力的新商业。它把空间依照顾客不同的玩乐需求,以及服务的不同属性,打造成顾客社交连接的“情感空间”,玩乐、感知的“体验空间”,文化输出、不断营造求知氛围的“文化空间”,以及用各地美食丰富生活质感的“美食空间”……置身其间,不会有茫茫然不知所去之感,只有各归其处、各取所需的简洁与明了。除了空间的合理布局,星茂汇 VOVO PARK 将很大一部分精力投入在大型美陈的设计展示上,每一个重要节点都不遗余力重磅呈现,这里不仅成了“视觉饕餮”的拍照圣地,更是一个乐享阳光、热爱生活、休

闲放松的自由空间,无缝接驳一线都市情调,让输出更具有美感和艺术韵味。

在星茂汇 VOVO PARK,无论是贴心的服务型场景,还是移步易景的玩趣体验,抑或是破局物理范围的新空间记忆点,都试图紧跟时代发展和季节更替,让“空间主题多元化”,将点点滴滴融入到场景的每一处细节中,最终呈现出一种潜移默化的空间叙事力和服务感知力。多年来,星茂汇 VOVO PARK 以关怀和服务为根本,以变革创新为支点,以有趣潮玩为媒介,日益成为新青年的聚集地和趣玩场。让快乐加倍,为充满压力的现代人打造一个身心休憩之地,是星茂汇 VOVO PARK 探索和创新永不枯竭的原动力。

广告信息



## 有点尬的“双12”

“都已经‘双12’了吗?不提都忘记这茬了。”记者采访中了解到,前有“双11”,后有元旦和年货节,中间的“双12”成了一个有点尬的促销节日。从预热造势付订金,到尾款凑单等发货,前后持续近一个月的“双11”几乎耗尽了人们所有的购物热情,还没有恢复元气的“剁手党”面对“双12”反应冷淡也在情理之中。电商行业专家指出,近两年“双12”的关注度持续下降,一方面是平台不够重视,“双12”更像是“双11”的余音,另一方面,商家也不会额外加大支持力度,多数抱着顺水推舟的想法,因此消费者参与度也不会高。随着网络购物的普及,消费者越来越趋于理性,不再轻易被电商平台的促销所“套路”,加上近几年商家鱼龙混杂、售后问题多反馈难等问题,

消费者对电商平台的频繁促销、造节等消费刺激手段渐渐麻木。

已经有近20年网购经验的张女士说,“双11”的时候自己把要买的都买了,甚至为了凑单满减,还买了一些并不急用的东西。“双12”也就是常规的满减,没啥吸引力。作为资深网购人士,张女士说,对于电商平台的什么年货节、年中节早已经有了免疫力,除非确实需要买又赶上有活动才会下单。

电商造节的促销“套路”,近年来一直被外界诟病。在“双11”“双12”期间,店铺促销页面宣传的“预计到手价”,并非简单地可以达到,活动开始首个小时、店铺会员等等,所谓的“预计到手价”背后是各种门槛和规则。张女士告诉记者:“这两年我发现,许多网上的商品并不比实体店

的便宜,而且比起考验智商的满减叠加之类烧脑的促销,实体店的打折优惠来得更简单实在。网上购物虽然方便,但缺少了和人面对面交流、接触新事物的机会,很多时候闲逛才会有乐趣”。

近年来,电商平台频繁促销,导致传统电商“节日”不再火热。“双11”“双12”也已经失去了早年的势头和热度。如今消费者越来越注重商品品质,低价促销只会带来疲倦和麻木。相较于绞尽脑汁的促销套路,各种购物节要想得到消费者的长期认可,还是要追求高质量发展,从商品的品质、创新性和个性化方面下功夫,只有真的把用户和消费者当上帝,才能最终赢得他们的信任与支持。

澜之



冬季,北方气候寒冷,多数家庭会紧闭门窗,造成室内空气流通不畅,特别是厨房,一不小心就成了油烟重灾区。除了选择合适的油烟机之外,以下四招能帮你大大降低厨房油烟。

### 1.适度开窗通风

油烟机在工作时,会在附近形成负压。此时需要有其他位置的空气填充进来,才能把空气中的油烟带走。但如果处在一个密封的环境下,没有新的空气填充,吸力必然会大打折扣。因此,冬天在使用油烟机时,最好让窗户开个缝,以保证油烟机最好的工作状态。

### 2.安装止逆阀

大家可能时常遇到这种情况,自己家没有做饭,却能闻到浓浓的葱花味、炖肉味,这其实是因为别人家的油烟通过烟道

串进来。厨房能够排油烟除了油烟机还有排风口,所以为了避免别人家的油烟进入自己家,最好在排风口处安装止逆阀。止逆阀是一个单向不可逆的阀门,油烟只能出去,不能进来,所以能够有效地防止邻里之间的串味。

### 3.选择燃气灶

很多人不懂得如何选择燃气灶,好的燃气灶不仅要求火够大,还要求火足够聚拢。将火聚拢在锅底,既不浪费热量,又不会导致锅边过热产生过量油烟。燃气灶的聚拢与火盖和支架有关。一般燃气灶会把

支架做成不通风的,把火挡住,不让它往上蹿。好一点的燃气灶,会在火盖上进行升级,既能保证充分燃烧,又能很好地控制了火焰的高度。购买时,可以根据具体情况进行选择。

### 4.选一口好锅

好一点的炒锅,锅底和边缘厚度不同。锅底接触火焰后会迅速升温,而锅边的温度却不会过热,即使有油溅在上面,也不会立刻蒸发变成油烟。现在市面上几百元的铁锅,基本上都能满足这种需求。

晓澜

## 行业动态

## 国美焕新出发 “家·生活”战略提速

2017年,国美零售提出“家·生活”战略,主张以家庭场景为中心,串联起包括客厅、厨房、餐厅、卧室等各类生活场景,提供各类优质家电商品,为消费者提升这些场景下的综合体验与生活品质。

2021年,国美聚焦零售业和家服务业,推进“家·生活”战略第二阶段转型升级,以“全零售生态共享平台”方案推动零售全场景、全链路、全模式的升级和开放。7月,国美零售携手怡亚通构建大消费生态圈;9月,签订租赁协议构建城市展厅新业态;10月,签订托管协议,强化六大平台协同力……国美一系列积极主动的措施,促使“家·生活”战略逐渐步入深水区。

从经营范围来看,在“家·生活”战略步入深水区前,国美零售以实体店为主,较多受到物理空间的限制,经营范围侧重于电器,店铺选址、商品品类选择及陈列方式等均是影响其发展的关键要素。如今“一店一页”让每一家国美门店都可以在线上平台得到“映射”,犹如将实体店一比一搬到虚拟空间,并通过安迅物流打通商品“到家”的交付闭环,让超过60万SKU的商品从“触手可见”变成“触手可得”。

从经营灵活性来看,在“家·生活”战略步入深水区前,国美零售经营相对缺乏灵活性,其经营时间、商品调整、规模扩张等均受较大的限制。如今国美零售突破了时间与空间的限制,消费者可以在“真快乐”上自由咨询和下单,第三方商家依托共享共建平台实现了商品与服务的更广范围的快速触达。

从经营环节来看,随着“家·生活”战略逐步深化,国美零售构建了线上、线下、供应链、物流、大数据云和共享共建六大平台,并通过六大平台全链路优化,省去不必要的流通环节,缩减经营成本,形成价格优势,让利于消费者。

广告信息

