

# 家电卖场“拥抱”直播带货 这个假期可以“云”逛卖场

家电卖场工作人员表示,目前还处于摸索、尝试阶段,也是为了迎合消费者需求

□ 记者 刘丹凤 通讯员 高珊 文/图

现在,家电卖场的销售分级现象更加明显:一方面,家电呈现高端化、套系化等特点;另一方面,“6·18”等线上促销“大战”异常激烈,各种补贴、爆款、直播、秒杀活动轮番上演,家电消费的“主场”到底是线上还是线下?

今年,中秋节“巧遇”教师节,市区各大商场纷纷围绕“双节”开展营销活动。值得注意的是,家电卖场开始“试水”直播,还准备了丰厚福利活动。看来,这个假期可以“云”逛家电卖场了。

## 大件家电、高端家电消费者还是信赖实体卖场

市区三家电南关店的工作人员表示,受原材料上涨、直播等因素影响,实体家电卖场“生意难做”,很多消费者来到各个专柜只是咨询产品,下单的人并不多。“网购家电在优惠力度和便捷性方面拥有优势,但消费者难免会担心产品质量和售后服务等方面的问题。对于消费者来说,线上购买大型家电如需要售后服务或是退换货,是一件非常麻烦的事情。但如果实体卖场的价格和线上能持平,他们大多还是会选择在实体卖场购买。”三家电南关店一名销售员在谈及家电促销时表示。

“小家电可以在网上买,但大件家电还是得去看实物才放心。虽然‘6·18’线上活动很多,家电的促销力度也不小,但是空调、冰箱这些大件家电还是不想在网上买。年底或者大型节日,实体卖场的大件家电优惠力度也很大,到时候再作打算。”一位在家电卖场看家电的顾客表示。

资深家电从业者表示,受疫情影

响,互联网零售对家电行业的复苏起了关键性的作用。不过,由于原材料价格上涨迅速,今年家电厂家的压力较大。线下家电卖场生意难做,线上成为拉动家电销售的增长点,“试水”直播成为线上销售的有益补充。

## 直播带货,大家电和小家电的效果不同

“高价、低频、重体验、购买决策周期长、线上不好卖……电器行业历来以线下为主,电商薄弱。此前,有数据表明,电器行业电商渗透率低于10%。尽管如此,这个行业仍不乏有胆识者往线上探索。我们就是其中一家。”市区三家电负责人说。

面对直播风口,三家电借势而上,不仅在产品端不断变革,推出“微商城”等新功能,帮助各大品牌专柜转型线上,而且协助各县(区)门店纷纷开通直播平台,通过选择好产品、培训主播,开拓线上生意。尽管选品、主播等环节还处于尝试和摸索阶段,但是在三家电负责人的眼中,顾客的消费习惯改变了,商场就要及时调整,积极拥抱、迎合消费者的新需求。

就直播效果来看,家电卖场通过线上、线下选品的区分和直播带货,可以激发老客户购买欲望,提升客单价,帮助门店提升销售额,同时也带来了客户的增长。

一个客观事实是,相较于化妆品、生活用品价格低和消耗快等特点,大件家电产品价格高,产品使用寿命一般都在8年甚至10年以上,用户购买时更理性,产品体验效果好才会下单。

从往年“6·18”“双11”电商平台



三家电南关店的员工正在直播

发布的数据可以看出,尽管直播带货很火,但是只能带动部分小家电的销量,大家电“蹭”不到太多直播“福利”。

## 确保利润,将直播日常化

中秋节“巧遇”教师节,即日起,三家电不仅在各实体门店推出了“满赠”“套购”等活动,而且组织各门店开通直播活动,产品也是精挑细选的,如科沃斯扫地宝、莱克洗地机、戴森空气净化器、华为新款手机等。

不过,大多数直播带货的本质是基于直播的在线团购促销活动,靠的是低价模式,就算销量好,也只是赔本赚吆喝,形成了所谓“不促不销”。这对行业发展极其不利,因为家电行业要有利润才能确保研发、品质和服

务的投入。

直播带货对家电行业很重要,但要做好,也困难重重。家电直播带货如何做?行业依然在摸索。

对于家电企业来说,如果不想走低价促销模式,品牌就不应该寄希望于促销来卖货,而是要做好产品“推介”,不要用传统的灌输、单向或者说教形式,而是要采取适合直播媒介、迎合后浪观众、突出品牌差异的方式。

总的来说,直播带货是零售业的趋势,对家电行业来说,小家电会率先吃到直播带货的红利,要做好直播带货,不能简单地依靠“网红”搞低价促销模式,行业应该在确保利润的基础上,全员参与,将直播化作日常,用好直播带货这一新兴渠道,探索各种玩法,实现业绩增长。

# 万达广场城市美食狂欢节来了!

通关秘诀“干饭卡”在手,美味福利都有

□ 记者 杨静雅

领鲜生活好滋味,万达广场城市美食狂欢节来了!

怎样才能无忧畅享美味?

被称为通关秘诀、吃货福音的“干饭卡”,省钱“小能手”必入。即日起至9月25日,万达广场教你“花式”领优惠,“薅羊毛”的快乐即可拥有。

## “干饭卡”在手 美食福利都有

只需要49.9元即可得万达广场“干饭卡”,领券即送多张超值餐饮优惠券。

满150元减50元优惠券2张;满50元减25元优惠券4张,16家餐饮店铺可使用,让你无忧畅享美味。

满150元减50元的优惠券可用店铺有:焖皇一品、意莉萨、晟轩王婆大虾、吡哇咪辣、石尚居、舍谷粥道、先启半步颠、喜虾客。

注:单笔消费满150元可用1张,除

酒水外;店铺内结账扫万达广场小程序买单码付款立减;优惠券不可叠加使用。

满50元减25元的优惠券可用店铺有:欢牛府、花千代烤鱼、黄记煌、胖哥俩、晟轩王婆大虾、焖皇一品、奈石、米一仙。

注:单笔消费满50元可用1张,除酒水外;店铺内结账扫万达广场小程序买单码付款立减;优惠券不可叠加使用。

## 满赠好礼等你“薅羊毛”

即日起至9月25日,万达广场备有超多折扣、满额赠好礼等你来“薅羊毛”。

万达会员消费满指定金额,即可凭当日小票至活动处领取食用油一桶或丹寨茶叶一份。

活动时间为9月10日至12日,每

日11时开始发放(每人限领一次,每日数量有限,领完为止)。

另外,指定品牌夏装出清,服装低至3折,活动时间即日起至9月25日。夏装“捡漏”的机会来了。

## 中秋节精彩活动多多

9月10日至12日中秋节假期期间,许昌万达广场内场还有全天候不间断的精彩演出活动。

拉丁舞会演、少儿艺术古筝会、国潮街舞秀、汉服走秀大秀、亲子DIY等十多场丰富的演出和互动活动,点亮你的秋日时光。

期待已久的中秋节假期即将到来,快“拿上”许昌万达广场独家美食福利,趁着城市美食狂欢节的热潮,来享受宝贵的亲友欢聚时光吧!

一边品尝美食,一边观看演出,何尝不是一种享受?

### 干饭卡来啦

¥49.9 享999元

超值福利

9月7日-9月23日火爆抢购

50元 × 2张	餐饮消费券 <small>满150元可用</small>
25元 × 4张	餐饮消费券 <small>满50元可用</small>
29.9元 × 1张	2D/3D 影票换购券
20元 × 1张	哈根达斯买一送一
4元 × 4张	停车券 <small>满15元可用</small>

更多福利券 ≥ 699元

活动时间: 9月7日-9月23日 / 4张买1, 赠1张, 权益数内所有优惠自9月9日生效