

借道电商打响品牌月销过万 开实体店增强体验感 跑步机‘跑入’线下角逐高端市场



后迈斯公司员工正在装配跑步机。

站在‘互联网+’的风口,亿健、后迈斯等我市跑步机品牌搭乘电商快车,迅速占领市场,牢牢占据淘宝天猫销售榜前列。不过,在创造了一个又一个傲人的网上销售业绩之后,这些曾将实体店逼到角落的电商又开起了实体店,为的是增强用户体验感,提升服务质效,角逐线下高端市场。

□记者 吕高攀

借道电商占领国内市场 销量占据天猫排行榜前列

“双十二”狂欢盛会刚落幕,又经历了一场电商大战后,在网上开设了多家商城的浙江力达康健身器材有限公司总经理刘胜开始忙着盘点、发货,争取尽快将跑步机等产品送到消费者手中。“从销量来看,永康的跑步机企业依然名列前茅,将同行业竞争者远远甩在了身后。”刘胜说。

六年前,刘胜从广东来到我市发展,一直活跃在健身器材行业,见证了我国跑步机行业快速崛起的历程。与其他国内老牌企业相比,作为后起之秀,我市的跑步机

行业在线下并不占优势,渠道的架设需要时间和成本。然而,亿健、后迈斯、立久佳等我市跑步机品牌都在电商中另辟蹊径,快速占领国内市场。

从淘宝天猫的销售排行上可以看到,几家公司的主打跑步机月销量都超过了1.5万台,是国内其他同行的几十倍甚至上百倍,牢牢占据销售榜的前列。

“近两年,跑步机能在电商平台快速崛起,得益于我市发达的物流系统,这也是我市制造企业优于竞争对手的有利条件。”刘胜说,

此前,跑步机通过普通物流公司配送,需要消费者前往当地的物流公司取货,而跑步机很重,不便于搬运。如今,在各大跑步机电商的展示页面上,消费者可以清晰地看到“顺丰快速送货到家”的字样,省却麻烦。

“跑步机有质量保障期,比如小配件损坏,我们会给消费者发送相应配件,由专业维修人员指导,并附送一笔维修费给消费者。涉及电机等大配件,我们会让当地的经销商上门服务或者邮寄回来维修。”刘胜表示。

这也是电商竞争最常见的手段。

“省却了线下营销的成本,我们以性价比最高的一款跑步机上线参与到电商竞争中,以求快速扩大市场份额,打响产品知名度。”后迈斯电商销售工作人员说。

在刘胜看来,现在我市跑步机电商的竞争依然停留在中低端品类的竞争。

跑步机系列产品,自去年多家跑步机企业进入电商市场之后,同样的跑步机从1600元左右直接下滑了将近500元,利润在竞争中不断被蒸发。”刘胜介绍。

深谙电商竞争之道的刘胜认为,电商之间的价格战也是无可厚非,因为通常,电商平台上多采用爆款引流的方式,实现网店的快速发展,

深得许多用户的信任。顺应线下消费与体验需求,亿健将在全国开设实体店,无锡店的开业对亿健品牌叫响线下具有标志性的意义。

无独有偶,在经历了前期电商爆款竞争之后,一度为电商市场中风云人物的优步跑步机逐渐淡出电商市场,转道线下市场。“不参与电商竞争,市场份额可能会减少,不过对优步来说,是一个放缓步伐,实现转型的机会。”一位业内人士如此评价。

价格战打响售价明显下滑 线上竞争偏向低端品类

从天猫的销售数据来看,跑步机网上销售最火的是1000元到2000元价格区间的几种款式。相较而言,价格和品质高于该区间的跑步机月销量显得寥寥无几,而超过万元的跑步机销量几乎为零。

“电商市场价格确实比较透明,在品质类似的情况下,价格战自然难以避免,特别是低价位家用

转道线下开出体验店 提升服务质效发展高端市场

“跑步机是注重体验式消费的行业,线上市场的开拓为我们积累了大量的客户,线下市场的发展是跑步机中高端产品的竞争。”亿健跑步机所属顶康科技有限公司总裁潘岩君认为。

11月份,亿健跑步机无锡专卖店正式开业,该店营业面积达500平方米,位于无锡市锡山区繁华路段。

潘岩君介绍,电商平台的快速扩张,已为亿健品牌赢得了口碑,

“大拇指”一周年服务村民1000多户,免费维修家电2000件

大世界家电 20年走心服务 口口相传



图为服务队下乡维修现场。

□记者 田妙联

“好在服务电话没变,顺着客服提示,我就找上门来了。”14日下午,位于五金城二期的大世界家电尚未开张,有位老人就寻上门,点名要找大拇指维修队。

老人姓陈,是芝英人。去年陈大爷在五金城买了只电饭煲,可昨天做饭时发现不通电了,想找大拇指维修,不过,电话联系后才得知该维修部已在一个多月前搬了。

“这么多年以来,大世界家电为我解决了许多麻烦,他们服务态度好,还经常不收我们老人的钱。现在家电有什么毛病,我都叫他们修,放心。”陈大爷说。

据了解,大世界家电维修售后服务队成立于去年8月,为志愿者公益服务团队,共有43人,目前设有三个服务小分队:蜜蜂队、齐心队、先锋队。

大世界家电维修服务有限公司经理李新民说,每月公司都会组织大拇指服务队下乡,为当地老弱病残者提供免费家电维修清洗保养、使用指导、小故障维修等服务。

截至目前,大拇指服务队已主动下乡入村服务17次,服务村民1000多户,免费检测维修家电2000件,年让利近3万元。

事实上,20多年来,大世界家电一直施行“大拇指”服务,7时50分上班,20时30分下班,在日常近11个小时的服务期间,只要客户有需求,距离市区30公里内,都会提供上门服务。同时针对老顾客,还提供让利优惠服务,大家电只收材料费,一些小家电甚至免费维修。据统计,仅今年6月至今,大世界家电就让利了18626元。因此,去年大世界家电还被评为“全国售后服务先进单位”;今年上一等级,被评为“全国服务行业十佳单位”。

如今,大世界家电已荣耀升级为集家纺、厨卫、家电一体的大型商场,本月30日将于330国道浙商银行对面盛大开业,售后服务也将进一步升级。

“接下来,‘大拇指’服务队还将增加每月下乡次数,扩大免费服务范围,为更多老百姓提供便利。”李新民说,“虽然在维修中,材料费倒贴不少,但在这个过程中,村民口口相传,给我们赢得了很多生意,我们做这些服务也算是一种回报。”