

安利为何钟情“城市群”?

近日,安利宣布改变此前在中国分省设置分公司的组织架构,打破省域界限,根据区域市场潜力、业务发展水平、交通等因素,将全国市场划分为40个“城市群”,并据此布局线下体验馆、体验店,配合安利专属的社交电商平台及先进物流配送体系,为广大安利营销人员提供持续优化的O2O大众创业平台。

据安利大中华总裁颜志荣介绍,此次架构调整,是应中国经济社会发展的趋势,全面优化资源配置、落实体验战略的重要举措,以实现到2025年成功创业者数量翻番的战略目标。“两年来,我们在长

三角、珠三角等地域开展了‘城市群’布局试点,收获显著成效,现将‘城市群’的概念覆盖全国,组织架构将更趋扁平化,并加快市场响应速度,以求进一步深耕市场。”颜志荣说。

本次架构调整,安利将以中心城市的体验馆、体验店为重点,通过打造线上线下一体化的O2O商务支持体系,强化实体支持。谈及安利线下体验设施建设时间表,颜志荣说:“安利全国店铺的升级改造预计2019年全部完成,届时现有的266家店铺,将全面转型为230家体验实体及服务点,通过差异化定位,达至全方位的市场支持。”在完

成店铺优化的同时,安利还将加大数字化支持和后勤支援力度,全面升级家居送货。

截至目前,安利已在全国建成50余家体验馆、体验店、服务中心。这些线下体验实体与安利移动社交电商平台、高效的物流配送体系、营销人员个性化优质服务以及安利整个体验生态系统相配合,为消费者提供优质生活解决方案以及安利式卓越体验。

随着安利各项战略创新举措持续发力,相信安利(中国)将为营销伙伴和消费者创造更优质的体验,进入新一轮更具质量、效益的发展周期,并继续引领中国直销行业创新发展。 安利

爱尚珠宝

怎样挑选翡翠



翡翠行业术语很多,生涩难懂。但如果你记住这6个字:种、水、彩、形、工、证,就能选到好翡翠。快来跟小编一起看看吧!

种 翡翠的“种”通俗说就是指“细腻度”,由高到低一般是玻璃种、冰种、糯种、豆种。种对翡翠非常重要,“内行看种,外行看色”。目前市场上有新坑和老坑翡翠之分,其实就是分别“种老”、“种新”。选择翡翠藏品尽量选择老坑,光泽感强,质地细腻,在光线变动下,表面有胶水流动的感觉,或者有荧光反射。

水 翡翠的“水”即是指其“透明度”。就是在正常的光源下,翡翠有多通透。“种”和“水”通常是联系在一起,一般称为“种水”。所以会有这件翡翠“种水好”、“种水差”之类的行话。正常情况下,“种水”是相互作用的关系,即种好的翡翠水头足,种差的翡翠水头差。

彩 翡翠的“彩”即指其“色彩”。翡翠的颜色非常丰富,有“千种玛瑙万种翠”之

说。以前的市场最受认可的是“翡红翠绿”两色。但是现在翡翠的审美日益多样化。多彩翡翠往往有出人意料的效果,在选择翡翠时,也可以尝试颜色艳丽、变化丰富的多彩翡翠。

形 翡翠的“形”即指其“形状”。涉及翡翠的大小、厚薄、规整、饱满。只有充分保障了材料的各类维度,才能使得加工出来的作品具有充足的表现力。

工 “工”在翡翠中占有极为重要的地位,关乎翡翠作品的成败、品次。工可以分为“雕工”和“镶工”。“雕工”好的翡翠作品精工细雕,打磨抛光讲究,成品呈现出极高的美感。可以从线条流畅细腻程度、比例、纹饰图案的布局等考察。“镶工”镶嵌工艺是利用18k金、钻石等对其再次加工。好的镶嵌能使翡翠锦上添花,更加光彩照人。

证 “证”就是指“证书”。是权威机构对翡翠进行的鉴定,这也相当于买一份心安,不至于整天提心吊胆怕买的是假货。 老凤祥

以用户价值为核心

国美创造多方共赢的全新零售格局

8月,在各大电商纷纷促销的轮番轰炸下,国美另辟蹊径走出了一条“厂商联合、双重让利、双赢共生”的新路子,与海尔全生态链接联合发起一场价值10亿元的“818海尔&国美嗨购节”营销活动。

家电市场的经营同质化情况一直比较严重,如何与友商拉开差距,形成自己的优势?这不仅是制造业不断思考的问题,也是零售业想要突破的瓶颈。国美率先发起与厂家共同研究差异化商品的定制,通过供应链优化及差异化采购,把握价格优势、时间优势、区域优势,为终端提供高性价比商品,提升了交易规模和效率。目前,国美的差异化商品占比,已经从2009年的1.2%,提升到2015年的35%,截至2016年年底,这一数字已经达到40%。这是企业经营管控和运营效率的体现,也是零售企业最重要的核心竞争力。

事实上,国美与多家品牌有过差异化的合作,并由此带来了毛利率的提升。从销售总金额上看,根据国美电器2017年一季度财报显示,报告期内,销售收入人民币173.9亿元,同比增长14.4%,综合毛利率略升至17.5%。

“市场没有人愿意与弱者

合作。”作为零售老兵的国美电器总裁王俊洲深谙零售“潜规则”,越强大的零售商,越能与品牌商的深度合作。早在2005年,国美与海尔签订了包括空调、冰箱等13大品类,总值高达6亿元的采购订单,创造了国美同期与单一上游电器生产厂商,一次性签订采购金额的最高纪录。

但是,国美与供应商的合作并不止于订单签订,国美与海尔更是最早实现系统互通的企业之一。通过信息系统对接,双方实现了订单系统的直连、费用信息的直连,能够实时了解到双方供需的变化,增进对接。

去年年底,国美以用户价值为核心,创造了包括用户、企业及上下游合作伙伴在内多方共赢的全新零售格局。业内人士指出,“在国美新零

售的战略里,利益攸关方将从过去的零和博弈变为共创共赢。尽管,这条路看上去虽有曲折,却能让消费者第一时间产生共鸣,同时也会为上游供应商、下游消费者带来实实在在的的利益与价值。” 国美

séfon 臣枫 EIN 言 ZUKKA PRO 卓卡
臣枫2017夏季联合特卖会
 8月17日~22日

邀请函

凭此邀请函到店,只需花29元即可
 换购价值598元真空节能富硒养生黄金锅
 或换购价值598元荷兰亚麻长巾

原价1299 秒杀299
 原价1990 秒杀490

99元起 史上低折扣

1折也能穿大牌

购物免费送

价值1280元经典高贵羊毛被 价值1980元明星同款拉杆箱

地址:漯河市滨河路昌建外滩臣枫旗舰店 电话:0395-3333552

老凤祥
 SINCE 1848

DOUBLE BEAUTY
 新品上市
 心机美人
 18k轻奢型时尚彩宝项链

简·约
 是不变的潮流风尚