

株洲晚报官方商城“建宁优选”上线

千种爆款好货等您来淘, 千个创富机会等您入伙

拥抱时代变化, 拥抱美好未来

——专访株洲日报社党组书记、社长赵先辉

今年以来,受新冠肺炎疫情影响,国内外经济形势严峻。“传统行业是不是不好做了?传统打法是不是不灵了?”几乎所有生意人都在思考这个问题。而另一方面,危机之中也蕴含机会,社区电商攻城略地,直播带货如火如荼,分享经济快速迭代。

1 大变局 消费习惯变了,传统门店雪上加霜

近年来,随着线上消费不断进入新领域,传统门店本已夹缝中求生存。今年的新冠肺炎疫情,更是加速了这一进程——回神,人们连买菜都习惯在线上下单了。

数据统计,今年近六成的餐饮门店难以为继,服装店、母婴店、零食店、水果店等社区周边业态艰难度日,一些门店不得不打出“清仓”“甩卖”“转让”的牌子。

“准备过冬”的声音此起彼伏。冰冻三尺非一日之寒。经营困难,除了受疫情影响,还有诸如人力成本增加、房租高起因素,但更多的是消费者的需求已经发生了很大变化。

“不是消费者不消费了,而是消费者的消费习惯发生了变化,消费者的购买渠道增加了,传统线下门店被截流了。”一连锁门店老板无奈地说。

2 新模式 卖货逻辑变了,从经营产品到经营粉丝

变则通,不变则废。与传统门店艰难度日形成鲜明对比的是,那些拥抱改变的人则正迎来新的浪潮。“副业”就是一个随着疫情火起来的词语。

“发现一个好东西与你分享”“不建议你辞职,建议你加副业”,眼下,这些分享随处可见,同事、朋友、亲戚,甚至四五十岁的大妈也在每天分享。

传统商业以商品为中心,现在的商业以人为中心。直播经济、网红经济、分享经济的本质是一种聚合消费者的艺术,意味着商业正在由“物以类聚”向“人以群分”。

未来,你跟隔壁门店的比拼,不再是店铺的大小,而是你能不能在消费者中具有号召力,从卖产品到卖人,不是你开女装店就只卖给客户女装,而是客户需要什么,你就卖给客户什么,“跨界”经营成为常态。

如果你是门店老板,以前,一个客户你卖给她一个商品,然后把商品卖给1000个人;而现在,是把1000个商品卖给一个人,这才是新的社交零售。

3 新旗舰

打通线上线下 “千店联盟”赋能传统门店

株洲晚报官方商城“建宁优选”,正是因此应运而生。经过近半年紧锣密鼓的筹备,创刊二十周年之际,株洲晚报官方商城——“建宁优选”成功上线。“建宁优选”定位为“报业+社区+社交”新零售,将利用株洲日报社丰富的政商和媒体资源,整合品牌渠道,打通线上线下,持续为线下门店赋能、引流,为敢于拥抱改变的创业者创富。

“株洲晚报深耕株洲二十周年,拥有深厚的品牌影响和巨大的流量资源,以及丰富的人群与流量运营经验。我们将利用这些优势,为本土的社区门店提供强大的资源自持。”“建宁优选”负责人表示,目前已与众多知名商品品牌,以及银行、物流达成合作,将以社区经济圈为基础,在株洲打造“千店联盟”,帮助传统门店度过难关,寻找新的增长动能。

“未来都会在网上,这是活下去的关键,以后没有纯线下的公司,也没有纯线上的公司,必须结合起来。”五一前夕,马云在浙商总会视频会议中如此说道。

新零售的好的时代才刚刚开始!变,还是不变?这不是选择题,而是生死题。

建宁优选 新零售优势

株洲日报

株洲晚报

公信力强

深耕本土60年, 官方品牌, 值得信赖



资源丰富

丰富的线上线下媒体资源, 自带优势 导客流量



供应优质

放眼全球精选优质供应商, 拥有丰富 的高性价比商品



运营强大

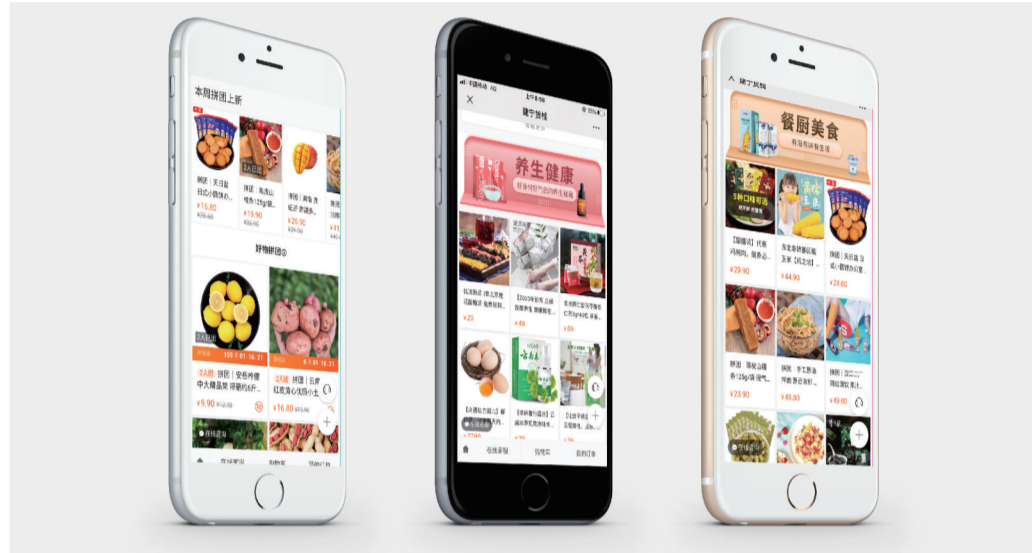
运营团队熟悉本土消费者, 既懂线上 又懂线下, 持续跟踪辅导, 教你玩转 私域流量, 锁定消费客群



共赢为先

严格根据住户规模确定准入加盟商家 数量, 确保合伙商家增收增利, 消费 者省钱省心

疫情期间,株洲日报社旗下株洲晚报融媒体体的电商平台以农产品为入口,积极对接产地,为各地滞销的农产品提供了便利的销售渠道,深受好评。2020年6月1日,是株洲晚报创刊20周年纪念日,株洲晚报官方商城“建宁优选”正式上线。从报业到社区电商,是基于什么考虑,又有何目标?对此,我们专访了株洲日报社党组书记、社长赵先辉。



初心 服务实体, 服务三农, 服务市民

记者:今天是晚报创刊20周年的纪念日,也是晚报官方商城“建宁优选”正式上线的好日子,双喜临门。从媒体到新零售,这也是跨界经营了,您可以讲一下为什么吗?

赵先辉:“为百姓说话,为市民服务,”株洲晚报创刊20周年,取得了辉煌成绩,这背后有阳光、有风雨、有欢笑、有泪水,有党的要求、有人民的呼声,是晚报人不懈努力、不懈奋斗取得的,更是株洲市400万市民百姓读者用信任培养出来的。在新时期、新阶段,带着这么多人的期许,我们晚报风雨兼程,担负起更大的责任和使命。今年以来,受新冠肺炎疫情影响,很多传统线下门店经营困难,我们在报道时发现了这些情

况。我们就想,是不是可以为株洲这些门店老板解决一些困难呢?之后,我们迅速推出了“百万公益广告助力实体商家”活动,利用报社的新媒体,为有需求的商家免费打广告,受到了大家的欢迎。后来,我们就想能否更进一步,做得更多?于是经过调研,株洲日报社党组会决议,利用晚报的媒体资源和电商经验,搭建“建宁优选”平台,在株洲打造一个打通线上线下的社区电商平台,以新零售为理念助力传统门店复兴。

目标 打造“报业+社区+电商”的新模式

记者:“建宁优选”与其它的社区电商平台有什么不一样?

赵先辉:时代在发展,社会在进步,商业也在迭代。“建宁优选”在广义上讲是P2C模式和O2O模式复合的社区电商,代表了未来趋势。我们将利用现有的丰富资源,对接农场、果园、工厂,服务实体,服务三农,同时通过新模式减少流通环节的成本,为消费者提供高性价比的商品。

社区电商,经营的是人与人之间的关系。与传统电商不同的是,我们还将通过改造传统社区门店,打造社区经济圈,通过我们报社的资源,提升顾客消费体验,让门店与顾客的粘性更强,从而提升购买率和复购率。株洲是我们的样本。接下来我们还会联合湖南其他地级市的兄弟媒体单位,一起来做大市场。未来,我们想基于全国的报业联盟,打造一个“报业+社区+电商”的新模式,一起来共享流量经济。

团队 这是我们的“后浪”

记者:从媒体到电商,“建宁优选”现在的运营团队都是报社的吗?

赵先辉:应对新时代的要求,报社这些年一直在尝试、探索,也孵化了一些创业项目。“报业+电商”我们从去年开始尝试,取得了不错的业绩,疫情期间,以农产品为入口,积极对接产地,为各地滞销的农产品提供了便利的销售渠道,深受好评。通过这些尝试,报社培养了一批会运营的团队,今年为了打造“建宁优选”,又

引进了一批年轻的团队,他们有美团、饿了么、口碑等电商平台从业经验者,有微商团队、连锁运营经验者,这支年轻的团队,就是我们的“后浪”。他们有创意有活力,因应市场动态顺时而变的能力很强。比如接下来,他们与李子柒品牌战略合作相关公益活动就值得期待。我相信,拥抱时代变化,顺势努力,一定会有美好未来。

株洲晚报 × 建宁优选

高投资 高房租 回本慢
店面受限 收入难升
经营品类少 选品太随意
客流不稳定 客单价低
营销无渠道 拓客难上难

线下门店越来越难

看似风光的你

深知生活不易

千店联盟 合伙人招募啦!

拥抱改变, 只为更好的未来!

详情咨询:

电话: 0731-22593712 15907330192 地址: 株洲市天元区株洲日报社B栋102

合作品牌

李子柒、稻香村、天邦伟业、美赞臣、雅培、合生元、惠氏、爱他美、Arla、安满、宜品、小贝高骼、大王、花王、舒比奇、贝亲、BBOX、泰迪熊、爱思贝、小皮、英式、汤臣倍健、同仁堂、童年故事、培芝、拜奥、黄金大地、兰蔻、欧莱雅、悦木之源、资生堂、科颜氏、香奈儿、九阳、格兰仕、美的、美国西屋、韩国大宇、梦洁、罗莱、富安娜

在这里, 你将获得
优质稳定的供应 突破边界的经营
专业高效的运营 清晰可见的回报



建宁优选官方微信



建宁优选官方商城