

唯品会赋能供需两端 与合作伙伴共渡时艰

唯品会公司成立于2008年8月,定位于品牌特卖,主营业务为互联网在线销售品牌折扣商品,销售产品涵盖服饰、美妆、亲子、居家等品类。2012年3月23日,公司在美国纽交所上市,是华南首家在美国纽交所上市的电子商务企业。

唯品会重视并积极参与社区共建,于2011年6月注册成立了首个电商行业内的慈善基金会——广东省唯品会慈善基金会,为公益项目及社区的发展提供了可靠支持。公司持续关注互联网公益创新平台价值,搭建和开发了唯品会APP“我的公益”平台作为纽带,提供便捷、多元化的公益参与方式,扩展公众参与公益的可能性。公司还建立了完善的志愿者管理体系,积极鼓励员工参与社区发展的相关活动和各类公益实践,公司每位员工每年都有一天的带薪公益假期用于参与各项公益活动。

截至目前,唯品会累计投入公益资金超过2亿元,涵盖公益行业资助、善款捐赠、公益项目运营等。

■新快报记者 郑志辉

巧妙连接品牌商库存与用户优质商品需求

据国家统计局发布数据显示,2020年1月—11月份,社会消费品零售总额351415亿元,同比下降4.8%,居民消费数据增长进一步放缓。

在供给侧,经济下行周期加上新冠疫情影响的叠加,服饰穿戴行业仍面临沉重的去库存压力,品牌商亟需通过差异化平台加速库存销售,实现资金的快速周转。而在需求侧,消费者的消费决策更趋理性,更在意性价比,优质的深度折扣商品会更受市场青睐。此背景下,专注服饰折扣零售生意的唯品会,有望迎来新的增长机遇。

对于合作伙伴,通过首页疯抢、快抢等深度折扣频道及系统严格的库存管理机制,唯品会能为品牌商提供商品全生命周期的库存解决方案,帮助品牌商实现库存快速周转与资金回笼。同时,依靠专业的买手团队和深耕多年的供应链资源,唯品会有能力为消费者提供极致性价比的深度折扣好货。

深耕特卖领域的唯品会拥有深厚的护城河优势,目前与国内外超30000家知名品牌建立了合作关系,并与品牌联合开发产品,定制专属爆品。此外,唯品会还通过大数据推动品牌进行生产方向的聚焦和调整,持续深化与品牌合作,深度挖掘符合用户需求的优质货品。

为给消费者提供好的购物体验,唯品会通过VIP大牌日、疯抢及快抢等深度折扣频道,推出形式多样的促销活动。此外,唯品会通过加大客服系统升级、满88元即享受顺丰包邮、“退换一体”服务和10天内价格保护等一系列举措优化用户体验,进一步提升用户粘性;在与顺丰的合作持续深化,履约成本降低的同时,提高物流效率和配送服



务质量,全面提升用户“最后一公里”的消费体验。

四大扶持措施助商家渡难关

今年疫情期间,众多商家的经营受到影响,货物出不去、订单量减少、商品挤压严重。作为平台性企业,唯品会推出四个扶持措施助商家渡难关:包括为品牌商提供优质的免费流量资源,组织多场次的销售活动,帮助品牌商用专属流量争取更大的销售,助其消化积压货品;设立三亿元的现金销售补贴,根据品牌商的业务规模、库存压力和销售情况,提供分层分级的现金品牌补贴来支持品牌做大销售,降低运营成本;为品牌商提供资金支持,为其提供结算的绿色通道,确保品牌商能在第一时间拿到资金,缓解现金流紧张的压力;提供全

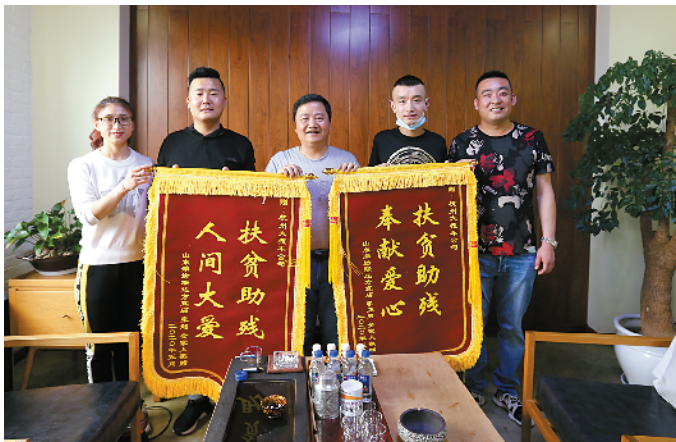
链条的业务支持服务,开放多种合作模式供其选择,并全面开放数据、仓储服务、配送服务,让品牌商的合作周转能更快更便捷、成本更低。

此外,唯品会旗下杉杉商业集团六座奥莱广场于1月25日—2月24日对商场内餐饮、娱乐业态实行租金全免政策,并对所有商户物业费补贴50%,携手合作商家共克时艰,抗击疫情。

根据艾瑞咨询数据,2021年中国特卖市场规模预计超过1.6万亿元,消费者购物观念更加理性化,“好品牌、好品质、高性价比”将成为未来消费趋势。作为折扣零售电商平台的唯品会,也有了更大的想象空间。未来,唯品会将进一步深化折扣零售业务布局,扩大在中国折扣服装穿戴领域的市场份额,持续为消费者提供深度折扣的好货。

一面锦旗背后的故事： 聋哑兄弟“弹个车”直播卖车改变人生

■从左至右为方宜店员工王娜、张超、大搜车CEO姚军红、李亚男、弹个车潍坊联达方宜店总经理孙明。



■新快报记者 郑志辉

如果说直播带货是2020年最大的风口,相信没有人会反对。无数参与者争先恐后地登上这趟时代的列车,希望通过这种方式增加收入甚至改变命运。

疫情暴发以来,汽车线下销售市场一片萧条,直播卖车成为汽车行业寻求突破的重要方式。无论是直播带货的头部流量薇娅、李佳琦,还是各大主机厂,都加入了直播卖车的大军中。直播卖车,在2020年甚至成为了一种新常态。但很多人可能没想过,听觉障碍者也能直播卖车,弹个车潍坊联达方宜店的张超和李亚男就做到了。

张超和李亚男刚好是疫情暴发前作为销售人员加入弹个车。他们从一开始就努力学习直播卖货的表达技巧以及

汽车产品的相关专业知识,面对疫情的不利影响,在最初的两个月时间里,就取得了直播卖车30多台的优异成绩。

今年年中,张超和李亚男在潍坊联达方宜店老板及同事的陪伴下,将致谢锦旗递送到大搜车总部,感谢大搜车(弹个车母公司)为他们提供的就业平台。

曾经生活不易,卖盒饭维持生计

加入弹个车前,张超和李亚男在酒店当过学徒,主要靠卖盒饭获得收入。张超的父亲生病,还有读大学的妹妹要照顾;亚男有一双儿女,母亲也身体欠佳,两人的生活十分艰辛。一次偶然机会,他们结识了弹个车潍坊联达方宜店负责人孙明,孙明鼓励两人来店工作试试。他们也想改变现状,于是一边卖盒饭,一边在弹个车做销售,从一字一

字学习弹个车业务到专职直播卖车,他们克服了重重困难,为了学习车辆专业知识和直播技巧,经常熬到深夜,平时也会随时用手机及时回应用户的疑问。他们待人以诚,通过专业讲解和热忱的线下服务,迎来了一个又一个订单,也打破了常人对于聋哑人的认知。

在2019年弹个车全国渠道经销商大会上,他们的事迹通过视频在会上传播。感动于他们不服输的精神,大搜车负责人当场决定对两人进行捐助——在二人未来的弹军职业生涯里,弹个车将负责张超父亲的医药费,负责张超妹妹、张超子女和亚男子女的教育费和生活费直到大学毕业。

找到价值所在,他们成了聋哑人的榜样

常言道,授人以鱼不如授人以渔。对于张超和亚男来说,大搜车给予他们的不只是一笔捐助,而是改变生活的机会。两人全家对于大搜车一直心怀感激,今年全国疫情得到有效控制后,他们做好锦旗,决定前往大搜车当面向大搜车负责人表示感谢。

这是一场期待已久的会面,大家互相聊着近期的工作、收获和家里人的近况。

现如今,兄弟二人都有了稳定的收入,已经成为各自家庭的顶梁柱。李亚男计划在市区买房,张超刚给上大学的妹妹买了一台新电脑,他们的父母不仅无需再为他们操心生活琐事,还依靠儿子过上了更好的生活。

张超和李亚男依旧每天直播,无论在哪里,及时回复消息。今年突发的疫情打乱了大家的工作生活节奏,但张超和李亚男全年卖出各品牌的汽车接近100辆。

据孙明介绍,在弹个车工作将近一年,张超和亚男的能力有了很大的提升,理解能力、沟通能力和人际交往能力与以前相比进步了很多,人也变得很自信,甚至已经成了当地聋哑人圈子里的网红。当地的聋哑人也认识到,自己不是只能做简单的事情,也有能力去尝试更有挑战性的工作,让家人生活得更好。并且,在了解到他们的事迹之后,全国各地也有一些聋哑人加入直播卖车的行列。对此,张超和李亚男也很开心,两人积极地分享经验和心得帮助他们。

疫情之下,每个人都不容易,除了自强不息负重前行外,若能有一把温暖的手帮一帮,扶一扶,社会将充满爱和温暖,把更多“不可能”变成“可能”。就像大搜车和张超以及李亚男的故事,一传十传百,为聋哑人群体开启了一个新舞台的大视野。



■弹个车相关负责人在潍坊坊见张超、李亚男家人。