

买衣服,顾客可通过手机APP挑选并进行搭配,还可到店内试穿……直到满意—— O2O模式生活体验馆给你别样感觉

□记者 丁立 社区通讯员 杨志明 文/图

最近,O2O模式生活体验馆登陆我市:这里除了传统服装店的服装展示和试穿,市民还可通过手机APP挑选衣服,进行相关搭配,并通过扫描生活体验馆二维码,直接登录该店微信公众平台购物,这开启了我市服装运营的新模式。



为顾客展示衣服

【现场】通过APP线上挑选后来店体验,时尚女士变身白领丽人

日前,记者来到这家位于涧西区、面积约400平方米的欧式生活体验馆,看到店里挂满了各种各样的秋冬男女服饰新品,顾客络绎不绝。那么,这家生活体验馆和传统的服装店面有何不同呢?

瞧,有一位时尚女顾客正走进店里,就让我们跟随她的脚步去看个究竟——

这位姓韦的女士称,她周末要参加一个商务晚宴,此前已登录过这家生活体验馆的微信公众号,在线选了一套黑色小西装和一件短裙,这次专门来店里试穿衣服。

生活体验馆的形象设计师张燕闻声笑着走来,对韦女士做出了专业的形象分析:“您的形象端庄、大气,肤色稍稍偏暗,眼神妩媚,再加上您染了栗色的头发,如果您要参加那种非正式的晚宴,我们建议您放弃这种黑色混搭的风格,改换这件酒红色的小礼服,效果非常好,并且衣服上的流苏还显得小夸张、小个性,颜色也够华丽,这样更合适一些。”

一听让调换衣服,韦女士有些迟疑,称自己从没穿过这种款式的小礼服。张燕忙

说,衣服可以免费试穿。当韦女士穿上了酒红色的小礼服后,张燕又提出给韦女士做头发——她拿起店里的电卷棒,将韦女士的发梢卷出几个洋气的大卷,然后盘到头上,顷刻间,韦女士变成了一个即将赴宴的白领丽人。

“这是我吗?”韦女士看着镜中的自己,笑了起来。不用说,她当场用手机下单,拍下了那件衣服。她还接受了该店赠送的几张干洗票,以便日后到店里干洗衣服。当然,如果韦女士愿意留下住址,电商还可为她送衣上门。

【背后】服装实体店业绩年年下滑,转型O2O模式后业绩倍增

线上试穿、衣服搭配、在线配送+线下展示、实体店体验……现在,通过以上场景,市民朋友对这种略显神秘的O2O模式可能略知一二了。

资料显示,O2O营销模式又称离线商务模式,是指线上营销、线上购买带动线下经营和线下消费。O2O营销模式,通过打折、提供信息、服务预订等方式,把线下商店的消息推送给互联网用户,从而将他们转换为自己的线下客户,这特别适合必须到店消费的商品和服务,比如餐饮、健身、看电影、美容美发、摄影等。

尽管在沿海一线城市,O2O运营模式已不罕见,可它在洛阳还算新事物。作为一种舶来品,O2O运营模式能接上洛阳的地气吗?有没有水土不服的可能呢?

该生活体验馆负责人告诉记者,此前,他开过14家实体店,因为互联网电子商务的冲击,业绩年年下滑,去年他不得不去北、上、广、深考察,思考把“互联网+思维”和传统服装业结合起来。“直到开业前,我们的合伙人对这种形式仍不看好,也只是想做做看,但开业后的情况出乎我们的意料,光欧式生活体验馆的微信链接,4天时间就有10万人转发,等到转发者来店里领礼品时,因为我们准备不足,还引发了顾客的负面情绪。现在开业快一个月了,我们的业绩已是同样规模实体店的好几倍。”他说。

（豫）医广【2014】第11-13-492号

洛阳阳光男科医院

男科专线 0379-63156789
院址: 洛阳市九都路与解放路口西南角



洛阳社区 洛阳人的网上家园

时事 文学 摄影 教育 户外 娱乐

BBS.LYD.COM.CN

广纳言论、开放包容的大型网络互动交流平台

注册人数超过55万