

疯狂的“双十一”

钱赚不着多少,还累个半死

部分淘宝店今年未参加“双十一”活动

“今天你下单了吗?”无疑成为今年“双十一”的流行语,这个原本被大学生称作“光棍节”的节日,现在却成为电商们的销售盛典。在经历了去年“双十一”爆仓之后,今年的“双十一”让不少淘宝店主们在应对时更加理性了。

本报记者 李晓东 秦昕

当了“逃兵”的卖家

今年29岁的王冠军是众多淘宝小卖家中的一员。2011年他辞去了超市酒水部经理的职位,开办淘宝小店独自创业。2011年6月7日开张至今,小店已经拥有三颗蓝冠,每天都有上百个订单。

11月11日,记者来到王冠军的“淘宝小店”,小店位于经济开发区一小区的一楼,一走进单元楼就能看见敞开着“小店”大门。王冠军的淘宝美食小店完全就是一个没有经过任何装修的毛坯住宅楼,店内摆满了货物,唯有一条小道通向各个房间,两三个工作人员正在分拣物品打包,准备发送。

在客厅排放着四排货架,散装着各类小吃;餐厅是负责

分拣准备打包发送的货物,准备下午快递员上门收快递;紧挨着餐厅的卧室就是小店中心办公区,工作人员正在三台电脑前与买家交流,发放订单,记者发现,每个工作人员都是同时和十几个买家进行交流。而剩下的房间全都用来存放货物,堆放到了天花板的货物。

对于电商们的销售盛宴,王冠军的“淘宝小店”没有想象中的繁忙,虽然堆积了不少下午准备发送的货物,但是工作人员依旧能从容应对。

记者见到王冠军时,他脸上挂满了疲惫,黑黑的眼袋,顶着一头杂乱的头发。在和王冠军谈话的过程中,手机在他身



坐在电脑前的客服抽空伸个懒腰。

上响个不停,一会摸摸上衣口袋,一会摸摸裤子口袋,“忙不忙你看看我发型就知道了。”

“双十一”是电商盛宴,但今年王冠军并没有参加这场盛宴,反而善意地提醒买家尽可能避开这段时间购物。他告诉记者,“双十一”太熬人了。对于今天,王冠军打算着先去买个打单机,因为原来的机器坏掉了,没办法出单;然后再去厂家进货,准备接下来的货物,然后就在淘宝上购买家里需要的东西,最后就回家好好睡一觉。



打包的客服一天要打200-300个包裹。

去年4台打印机连打两天才出完单



夫妻二人共同经营着自家的“辣男食品”淘宝店。

王冠军利用午休时间向记者讲述了他去年“双十一”的经历。王冠军去年一早就报名参加了“双十一”活动,在零食分会场的页面拿到一个小展位,当时就想着趁“双十一”好好赚一笔,走走量。然而,实际并不如王冠军所想的那样。

“完全超出预期,钱没挣着还赚了一身累”。王冠军说,去年“双十一”当天的订单他用了4台打印机足足打了两天才打完,然后雇了16名分拣工装了将近一个礼拜把货包装好,紧接着又碰到了快递“爆仓”,“发杭州的货足足等了26天才到,这对一个买家

来说,实在不能理解”。

对于盈利,王冠军说,他的盈利就是靠走量,但是去年“双十一”他为了配合活动已经把价格压到了最低,加上“爆仓”之后出现投诉、退货等一系列问题,再去除额外增加的人工费,王冠军的生意好歹是持平了,差一点就是白忙活一顿还亏钱。

“今年冷静处理,理性对待,不参加活动,照常经营”。王冠军说,今年他一早就接到淘宝的通知,但是很早就决定不报名活动,照常经营。

当天,王冠军虽然没参加活动,但是网店的浏览量比平时增加了八成,对于这个数字,王冠军说,去年参加活动时的浏览量是他平时的25倍。

“今天的生意超过200单应该没问题,也算是沾了‘双十一’的光”。

便宜幅度没想象中那么大

王冠军分析称,像他这样规模不是很大的淘宝店都不会热衷于这种大电商节。“我们不是厂家,都是现款现货,不会出现堆积库存的情况,没有必要如此大量的走货”。王冠军说,在“双十一”周期前,大量买家就开始了只逛不买,坐等这一天再出手,所以前期走量非常的少。

“双十一”当天走量激增,出现高峰期,紧接着就会碰到“爆仓”一类的问题,而接下来的一段时间内,买家又会出现冷淡期。如果算上前期备货、人工费、资金的垫付等筹备工作,仅那一天的出货量并不划算。“我们需要的是缓慢但稳步的销售和发展”。

“买家永远没有卖家精”。同样是在潍坊从事淘宝行业的李先生告诉记者,所谓的全场几折,抄底价等等多数都是噱头,确实便宜,但是幅度并不算很大。李先生说,电商节是大厂商及大淘宝卖家所期望的,能清库存。“厂商是不会把投入了大量研发和大量宣传的新

品让你用如此便宜的价格买到的,如果新品价格低了,那实体店经销商们就不干了”。李先生说,不少所谓的抄底价其实是活动一个月就把价格提高,然后卖家坐等“双十一”那天再降价。对买家来说,最简单的办法就是复制商品名称多逛几家店比对一下,便宜幅度并没有想象中的那么大。

在桐荫街与东方路路口附近的一家淘宝店的店主反映,如果他够资格报名参加活动的他肯定会参加,但是这种想法完全是被买家倒逼所迫的无奈选择。“你如果不参加,人家其他同行店铺的销量会领先很多,那时候就会造成客户流失”。该店主说,节前就会接到很多客户的咨询,询问优惠幅度等,如果抓不住这些客户,那以后想赶超别人基本就不可能了。

在采访中,不少店主反映,现在的卖家对待电商节越来越理性了,但是买家的热情却还在高涨,今后是否会趋于平淡也很难预料。

传统商家坐不住了 开始增加促销投入

期待参与“双十一”截流消费者

本报11月11日讯(记者 韩杰杰)“双十一”来了,传统商家坐不住了。记者获悉,相对往年冷淡的商业氛围,今年不少传统卖场都加大了对双十一的促销力度,有的还推出主题促销活动,期待通过参与的方式截流部分消费者。

11月11日,各路电商擂起战鼓,潍坊本土购物网站也加入狂欢。网上泰华城11月8日至15日启动双十一购物狂欢节,限时秒杀活动吸引了不少眼球。潍百集团旗下小蜜蜂购物网、天猫宝洁中

百专卖店、天猫中百官方旗舰店也纷纷推出重磅让利活动,促销力度胜过以往。除去网络狂欢,往年对双十一应对平淡的传统商家也纷纷加大促销投入,参与其中,期待以此截流部分消费者。新华路一家家纺店打出“门店购物更给力,线上比价,差价双倍返还”的旗号吸引消费者,并提前启动促销,拉长促销战线。中百大厦、国美电器、佳乐家超市也都启动了双十一促销活动,百货大楼、振华商厦虽没双十一

主题促销,但也推出羽绒节、店庆等促销参与这次光棍节,未缺席这个重要的促销节点。

业内人士分析,如今双十一已被淘宝催成了一个新的营销热点,在线上商家强力吸金的影响下,线下商家也纷纷“投诚”,“与其坐以待毙,不如主动出击,将这个节点营造成像五一、十一那样的影响力来,成为所有商家的狂欢,这样传统的商家还能截流部分消费者,分得一杯羹”。

今年“光棍节”,登记结婚的少了

相比往年人数少了一半多

本报11月11日讯(记者 丛书莹)11月11日,光棍节这天,一些市民选择走进婚姻登记处办理结婚登记告别单身,记者了解到,市民的这一脱单形式难见前两年的狂热,今年的数量不比往年。

这几年很多人都选择在光棍节以结婚登记的方式告别单身,导致婚姻登记处产生扎堆的现象,有时候排队都排出门外去。11日上午九点,记者来到奎文区婚姻登记处,看到门前并没有排队的现象出现。大厅里也较为安静,窗口前只有三

对新人在办理手续。另外还有三对新人坐在座位上等待叫号。

不过说起来,为何选择在今天登记。来办理登记的新人异口同声回答,因为今天是光棍节。在座位上等待的吕先生和邓小姐告诉记者,他们觉得这个日子非常有纪念意义,等到了老回忆起来也是一种乐趣。家住在奎文区的张超告诉记者,他和爱人自由恋爱,谈了有5年的时间。决定在今年结婚,11月10号刚订了亲,因为爱人一直在光棍节这天登记,所以刚订完亲,他

俩就来登记了。

和张超比起来,他的爱人韩田田显得比较羞涩,韩田田说,两个人都是奔着结婚相处的,虽然中间也有波折,但是在11月11日这天他们登记了,正式成为了夫妻。她感到很幸福。

据了解,今年的光棍节来登记的人数少了。工作人员告诉记者,8点开门到10点钟,一共发了20个号,但是在去年和前年的这个时间段,会发到40-50个号,而且外面还有排队的,今年少了一半多。



一对新人选择在11月11日登记结婚。