

“双11”购物狂欢

烟台人“双11”网上“血拼”2亿元

天猫统计数据显示,烟台在300多个城市中位列第42,省内排第3

本报11月12日讯(记者 齐金钊) 随着“双11”电商促销的落幕,马云将“光棍节”变成“购物节”的想法正在逐渐变成现实。12日,记者从天猫商城获悉,在为期24个小时的“购物狂欢”中,烟台人通过鼠标键盘为天猫商城送上了一份超过2亿元的“大单”。

12日零点,天猫数据直播

室的支付宝成交额数据定格在了350亿元,刷新了中国网络购物的新纪录。2013年9月份,中国消费品零售总额20653亿,日均688亿元。也就是说,中国网民在天猫“双11”的花费是全国人民日均总花费的一半。如果这个对比还不直观的话,也可以这么说:350亿元人民币摞起来的厚度相当于4个珠穆朗玛

峰的高度,可铺满585个足球场,需要7节火车皮才能拉走。

而烟台的网购数据同样令人咋舌。在天猫“双11购物狂欢节”中,烟台人仅在天猫商城上的下单总金额就达到了20026万元,在中国300多个统计城市中位列第42名,在山东省内排名第3位。上海市在11日一整天在天猫上消费215951万元,成

为中国网购最为“疯狂”的城市。在山东17个地市中,青岛以32911万元的网购金额拔得头筹,济南则产生了26553万元的成交量。

据了解,这一数据是根据消费者下单后填写的送货地址统计出来的。过不了多久,这些商品就会从全国各地发往消费者手中。

自2009年阿里巴巴在11月11日第一次借助“光棍节”进行大型促销后,4年间,这一天从一个普通的日子逐渐成为中国电子商务行业乃至全社会关注的年度盛事。如今,不只是服装、零食、化妆品等小物件在网上销售火爆,连房子、汽车等大物件也被搬上了电商平台。



天猫“双11”数据烟台解读

烟台人花了多少钱?

11月11日一天,烟台人通过鼠标键盘,在天猫商城消费2亿多元。

这些钱算不算多?

在中国300多个统计城市中,烟台消费额位列第42名,在山东省内排名第3位。

这些数据是如何统计出来的?

是根据消费者下单后填写的送货地址来统计的。也就是说,消费者的送货地址填写的是烟台,订单的金额就算在烟台的消费额中。

市民晒“双11”期间账单:

家具加家纺花了2万多元

本报11月12日讯(记者 张晶) “双11”购物节落下帷幕,有市民在当天晒出了“双11”期间的网购账单:各种订单加起来,花了2万多元。

11日下午,网友“王姑娘”在烟台17路论坛发帖晒出了一串长长的“双11”期间的网购订单,所买的商品主要集中在家具和家纺上。

记者联系上帖子的主人王女士。她介绍,因为快要结婚了,必须得买家具,网店里的价格与实体店的价格比较

起来便宜些,之前一直在忙,看好的东西比来比去一直没买,于是在“双11”期间决定不再犹豫,果断入手看中的家具。

“衣柜、俩床头柜,6把椅子、电视柜、茶几,3人位沙发,脚踏、两个圆几,一共花了2万多元,还有3千多元的家纺,这就是‘双11’的战绩。”王女士说,“我的东西大约半个月之后才会发货,所以不用担心快递拥堵的状况。”

说是打5折,其实价格跟平时一样

在部分交易中,消费者难享实惠

本报11月12日讯(记者

张晶) “双11”购物节,各路商家大打优惠,消费者的购买热情也随之高涨。阿里巴巴公布的数据显示,2013年“双11”全天交易额为350亿元,比去年的191亿元涨幅超80%。在商家让利的背后,消费者是否真的享受到了应有的优惠?记者调查发现,在有些交易中,跟平时相比,消费者难言优惠。

“双11”期间,在大多数消费者忙着在网上“血拼”的同时,一部分消费者根据亲身经

历认为,“双11”购物节并非真的实惠。烟台网友“淘乐斯”晒出了6日和11日相关物品的价格截图:11月6日网购了价值238元(原价472元)的一套卫生间挂件,免邮费。然而11日重新翻看订单时发现,参加“双11”半价促销优惠之后,这套卫生间挂件依然是238元,却得消费者自付邮费。该网友认为,所谓“半价”,大多数是把原来的优惠价格提高一倍,然后再半价。这样跟平时相比,消费者并没有享受到真正的实惠。

淘宝沾了天猫的光

“双11”销量大涨

本报11月12日讯(记者 陈莹) 提起“双11”,许多人都会想到“淘宝”。实际上,“双11”是天猫发起的,那里的商家都是以公司的形式入驻的。这与以散户为主的“淘宝”不一样。然而,今年“双11”,淘宝的卖家也搭上了顺风车。

“没有天猫卖家卖得火爆,但生意也比往常好很多。”12日中午,烟台的淘宝店主田甜说,“双11”自家销量多了好几倍,“以前每天能卖三四张床,‘双11’一天就卖了20张。”

“‘双11’的销售额有近两万元吧。”做外贸女装的淘宝店主许珂珂介绍,今年“双11”的成绩是去年同期的一倍还多,主要还是去年尝到了甜头,今天早做了准备,“我和3个客服从10日晚上就开始忙起来,大概忙到11日3点左右,早上7点又开始忙,一直到12日凌晨。”

许多淘宝店主都说,自己是沾了很多“概念”上的光。做饰品生意的张美红直言,很多买家都以为“双11”是淘宝的事,其实“淘宝”和“天猫”已经分开了,这次是“天猫”大促销,但分不清的买家仍习惯到“淘宝”上买东西。

“‘天猫’里的价格是11日凌晨系统自动调整的,店主们根本动不了,而‘淘宝’上的都是店主们自己改上去的,而且随时可以变动。”一位淘宝店主说。

淘宝卖家

开始备战“双12”

本报11月12日讯(记者 陈莹) “350亿的成交额!”2013年的“双11”创下无数人咋舌的成绩。然而,淘宝卖家们已经将目光投在了一个月后的“双12”。

“15日,淘宝的大促‘双12’就要报名了,一定要参加。”12日,一位淘宝店主坚定地说,“双12”是散,小淘宝店主参加的促销活动,“自去年才开始运作的‘双12’就是零门槛。”

至于能否刷新“双11”的成绩,受访的所有淘宝店主众口一词地说“不能”。

销售男装的许鹏说,“销量应该不会有天猫这么凶猛,毕竟天猫对‘双11’做了轰炸似的长期宣传,而淘宝对店家不抽佣金,宣传效果也小。但‘双12’肯定是史上卖家参加最多的销售。”许鹏说,毕竟“双11”不允许淘宝的卖家参与,大家看着眼红,也铆足劲在“双12”时挣一笔。

在“双12”的促销中,淘宝不仅对卖家采取“零门槛”的政策,而且对销售的折扣也几乎没有要求,只是规定在12月12日当天的价格,一定要低于当日之前60天内的价格。

“双11”烟台苹果、海鲜卖得欢

有果农两天能卖1000箱苹果

本报11月12日讯(记者 代曼) “一天卖了500箱,今天活动再延迟一天,准备的1000箱基本就能消化掉。”12日,栖霞果农崔建杰仍沉浸在“双11”的网购狂欢中,订单噌噌涨,是平时的几倍。据了解,像张裕葡萄酒、鲁花生油、欣和调味品等烟台本土品牌都加入了天猫“双11”促销中,但调查来看,烟台的海鲜和苹果销售量要远超其他商品。

栖霞果农崔建杰是第一年

参加“双11”,他提前准备了1000箱,计划优惠活动持续3-4天,“平时一天能卖出200箱左右,我本想着多搞几天优惠,3天能卖完就行。”可11日凌晨起,就不断有人下单,到了11日晚上11点,还有人在下单,“订出去500箱了,今天再搞一天基本就能卖完。”

和崔建杰一样,烟台不少果农尝到了“双11”的甜头,栖霞果农老王说,网店的促销活动提前了一周,11月11日前后

的销量明显要比平时多。

记者从烟台邮政速递了解到,每年“双11”后,从烟台发出的快件中,苹果和干海鲜比重较大,11月中旬是发件量较集中的时段。

“专柜价的5折,这个优惠幅度还是很吸引人的,订单中福山、开发区的客户也不少。”一品牌海鲜专卖店客服李经理介绍,客服人员已经一天一夜没有休息,虽然店里今年主打的促销产品多是海米、虾皮等小件产品,

但订单量翻倍增长,有的客户一下子就订了1000件。

和苹果一样,烟台海鲜在“双11”促销大战中也收获颇丰,一专门做海参销售的电商沈先生介绍,11日下单量有2000多个,人均消费额在700元,成交额达150万元。“消费客群主要集中在山东省内还有江浙沪一带。”11日一天的销售额是平时的几十倍,“现在到了进补秋海参的时候,很多人会借着优惠的时候集中选购。”