



一天卖了近千万，威海渔具有啥秘诀

连续多年蝉联“双十一”销冠，如今探索新路冲击更高目标

齐鲁晚报·齐鲁壹点记者 王震 于涵

威海有“中国钓具之都”的美称。据了解，威海汉鼎渔具已连续多年蝉联天猫渔具店铺销量榜首，今年“双十一”，他们正积极探索“渔具电商”新路，向着更高目标发起冲击。11月1日当天，汉鼎天猫旗舰店销售额已近千万。

强化线上体验

做好售后服务

当“线上”与“线下”激烈交锋时，不少消费者仍愿意接受部分溢价而选择线下购买的原因在于，在实体商铺中消费更具“体验感”。

电商如何增强服务的体验感？汉鼎把功夫放在“长线”。以鱼竿来讲，在使用过程中如果出现问题，汉鼎负责终身保修，免费换节，甚至有2012年的产品还在享受同样的售后政策。渔具在线上的“攻城略地”，在于如何服务更大的客户群体，这其中包括了老中青三代，以及初学者和“老炮”，其中年轻人与初学者占了很大比重。

分析近几年的数据，18-25岁的消费群体增速最快，这说明“钓鱼”正在被越来越多的年轻人所喜爱。网购的浪潮也已经深深改变了垂钓这一运动休闲方式，而更先进渔具的迭代，对于钓友来说就像是更新了新的电子产品一样痴迷。

一位客服向记者介绍了一位令



11月1日凌晨，威海张村汉鼎渔具产业园灯火通明，大屏幕上正显示着其天猫旗舰店实时成交额，对于这个平均年龄不过二三十岁的团队来说，这注定是又一个不眠之夜。

她印象深刻的一位客户，“当初这位钓友还是一位新手，我们与他聊了不少与钓鱼有关的事情，把他慢慢带上了钓鱼这条路。后来随着他水平不断提高，也一直在我们店里做装备升级和配件的购买，直到前几天，他告诉我们自己已经有了自己的鱼塘。”

直播电商结合

拉近彼此距离

直播，是现在电商销售中

不可忽视的一环。汉鼎市场部内容编辑王颖向记者介绍，汉鼎渔具的直播从2017年就开始布局。直播矩阵不仅覆盖了带货、品牌专场等内容，更是朝着打造个人IP化的方向发展，同时还担负起公司与消费者一起去杭州等地游钓等一些实景类内容。

在直播过程中，王颖认为以此更能直接地感受到消费者

的困惑和一些问题，拉近彼此之间的距离。“当直播在整个店铺运营环节中的比重越来越大时，我们试着让更多的人参与其中，例如客服、设计等部门等。通过沟通，一方面他们能第一时间了解到消费者们需要什么，另一方面，我们整个环节也提供给消费者们考量，他们可以更加信任我们的品牌和产品。”王颖说。

双十一是大考

助力提质发展

对于汉鼎而言，双十一更像是一场“大考”，是对仓储物流、售后服务、产品设计、店铺运营等所有部门“上限”的一个刺激，“由此才能知道我们整体的上限在哪儿”。今年，汉鼎天猫旗舰店为“双十一”做出了6.5-7折的价格优惠，预售期间销售额相比去年同比提高了50%。

伴随垂钓用品市场的需求分级与消费升级，汉鼎在近几年积极拥抱行业变化，快速整合并升级商品与渠道资源。目前，汉鼎渔具在全国已经拥有了近2000家加盟店，为了迎战“双十一”，汉鼎提前与全渠道的加盟商和代理商做沟通，在全国做到线上线下同价。

基于品牌新的五年战略，包括品牌运营中心、物流仓储中心、商品研发生产中心等实际办公面积近50000平方米的汉鼎自有产业园也于今年正式投入使用。而两座大楼组成的现代化物流仓储中心则实现整仓自动分拣与高效率流程化管理，兼顾系统准确灵活性与未来可扩展性，从而应对不同渠道用户的服务需求。在发货效率方面也将在此前日发两万单的基础上得到进一步提升，真正做到即买即发。

中南置地
美好就现在

WEGO 威高地产
幸福 生活 同行者

中南威高 林清月
ZOINA AUSPICIOUS OMEN

首付 6.5 万起

6XXX 元 /m² 起 认筹享双重99折

ZOINA AUSPICIOUS OMEN

威高广场对面 建筑面积 88-110m² 宽境阳房 火爆认筹中

VIPLINE 0631 5311 666 |项目地址| 威海市临港区威泉路西/台州路南

1、本项目推广名为“中南威高林清月”，地名办核准名为“林清月小区”；开发公司为：“威海德发房地产开发有限公司”；商品房预售证（威）房预售证第20200351号（威）房预售证第20200352号（威）房预售证第20200353号；2、本资料为要约邀请，不作为要约或承诺；3、相关宣传内容不排除因政府相关规划、规定及出卖人分期规划，未能控制等原因而发生变化；4、出卖人可能会不定期对宣传材料进行修改；5、买卖双方的权利义务以双方签订的《商品房买卖合同》及其补充协议、附件等书面文件为准；6、本资料所发布的内容为2020年11月04日前的信息，敬请留意最新资料。