

加班加点不叫事 挣钱才是硬道理

细数“双十一” 赚钱经

尽管“双十一”已成为阿里集团注册商标,但仍阻挡不了它变成电商消费节的大趋势,甚至对非网购人群和线下商城也产生一定影响力。在“有节靠节,无节造节”的消费市场驱使下,众商家使出浑身解数,努力从节日经济中分得一杯羹。

上期,我们细数了网友们五年“双十一”的狂欢购物路,这期,不妨一起来看看众人的“生意经”,这个“双十一”,不仅能网淘好宝贝,更能打捞“一桶金”。

本报记者 高倩倩 赵清华

网店摄影师:月薪翻番不是梦

开网店,“卖”的就是图片!打开网络店铺,精美的图片和如潮的好评会吸引买家多多驻足,为了让产品看上去更具诱惑力,卖家也不惜砸重金聘请网店摄影师。不少公司和个人也看中了其中商机,赶上“双十一”这样的电商消费大节日,他们更是忙得不亦乐乎,赚得盆满钵满。

“目前店里的摄影师和助理出去三分之二了,天天忙得团团转。”省城一视觉摄影公司的李经理说,店里是在2008年前后开始经营网店摄影业务的,目前这一块占公司全部业务的四到五成,“正好赶上2009年的淘宝‘双十一’,业务一下就做开了。”

据李经理介绍,与婚纱摄影、广告摄影等不同,网店摄影的旺季是每年的“双十一”、“双十二”前,这两个节点的业务接单量相当于平时的2-3倍。从涉足网店摄影业务以

来,盈利额在2008年、2009年经历了迅速上升阶段,2010年后则进入以每年1.5倍左右增速的平稳上升期,“我们也很看好今年的市场,预期增长额比去年翻一番。”

早在8月底9月初,网店摄影师们便开始忙碌双十一订单的前期准备和拍摄工作,“需要收集产品资料,寻找合适影棚,还要和设计师搞好对接。”李经理说,有时是商家将样品寄到店里,摄影师拍好照片,精心处理后再传给商家,像大件家具之类的大型商品,摄影师则需要赶到现场拍摄。

“摄影师平时月薪在六七千元左右,赶上‘双十一’月薪翻番不是梦。”李经理说,“每天从早拍到晚,肯定是很辛苦,等忙过旺季,数钱的时候就就不苦了。”

网店摄影师拍卖家的宝贝,当然也缺不了模特。“在当今模特行业已经出现饱和的

状况下,模特越来越多,完全超出了市场需求,市场需求无非是一年两次的车展和几十场固定的走秀。”模特培训师刘先生说,但是网拍的兴起让模特的前景又明朗起来。网上流传这样一则新闻:“‘淘女郎’一天换装150套,日薪过



专家点评

营销学解读“双十一” 专属购物节 迎合折扣心理

和家人齐上阵已将部分产品分装并贴好标签,他还将店里的产品照片和店铺首页全部重新设计更新,只等“双十一”货品上架,冲击销量。

“平时在淘宝做广告太贵了,赶上这样一个节点,得好好利用。”刘先生说,全家人忙活几天,能有个好销量,卖个好价钱,是值得的。“根据以往的销售情况,我对‘双十一’的日销售额期待是5000元。”刘先生说。

管卖货就好,当天业绩可能会达二三十万元,导购员的当月工资过万都不叫事儿。”李成英说,赶上这种需要加班加点的节日,有的厂家会有加班费、打车费、餐补等补助。

“人山人海的,收款结算的也多,这一天数钱数到手软,可都不是自己的。”李成英无奈地笑了笑说,“多辛苦几天,月底的工资能多几百块,也算是值得了。”

2009年闯入公众视野的“双十一”购物节,之后每一年的交易纪录都保持刷新状态。5000万元、9.36亿元、53亿元、191亿元、350.19亿元……看着一年年不断创新的交易数据,再瞧瞧这场全民线上线下的狂欢盛宴,到底“双十一”魅力何在?

“中国人自古以来缺乏狂欢购物的精神。”采访中,山东大学品牌营销学专家刘悦坦分析说,在传统节日中,国民会选择呆在家里,合家团圆,很少购物狂欢。自从淘宝商城开创以“双十一”、“光棍节”为噱头的活动以来,这个新、奇、特的购物节一炮打响,我国从此有了一个专属购物的节日。同时,这也迎合了消费者的折扣心理。“双十一”购物节中,各大电商竞相打出折扣,消费者能买到比往常便宜的商品,品牌忠诚度本就不高的消费者,下单时当然也不会顾及品牌,这致使“双十一”市场越来越大。

“双十一”带来了众多商机,刘悦坦表示,首先,主要是淘宝商城发起的这个网购活动,接着带动了线上相关产业(包括网拍模特、网拍摄影等)的发展;后来,单独的网络平台已经满足不了消费者,所以,线下卖场也被卷入“双十一”购物狂欢节。

谈到这个节日今后的发展趋势时,刘悦坦指出,消费者理性消费、购买有度,商家应该坚守商业道德、诚信经营,才能有利于“双十一”全民狂欢购物节的长久。尽管“双十一”近几年营业额呈上升趋势,但依目前经济发展整体走向来看,该节日热度或将会有降温趋势。他解释说,整体大形势下,商家盈利都朝着微利方向发展,今后,非节假日商家的促销活动也会越来越多,所以“双十一”活动热度或将随之下降。

淘宝店主:10倍冲量就等这一天

山东乐陵市的刘先生自2009年开始经营一家网店,主营乐陵金丝小枣、枣花蜜、枣茶等土特产。因为平时还有专职工作,刘先生的这家小店运行得一直不温不火。2013年,经多方经营,刘先生的小店步入正轨,因为全靠靠自己摸索,每天四五百元的收入已让他觉得很知足。

“今年的‘双十一’是一定要参加的。”刘先生说,去年也

有朋友劝他参加“双十一”活动,提前造势,但他没太当回事儿,眼睁睁错过了大好商机,让他后悔不已。今年吸取教训的他早早就开始备战“双十一”,“今年冲量就等这一天了。”刘先生说,为了确保产品品质,他店里的商品都是从当地枣农直接进货,目前,晾晒好的金丝小枣刚刚上市,货源充足的他想趁着“双十一”的节点冲一下销量。

“双十一”会对店里销量和销售额有很大带动作用,这都需要提前做好宣传和预热。目前,刘先生把主要精力都放在了产品宣传上,每天上午10点、下午4点及晚上10点,他都通过微信、QQ、微博等多种方式发布店铺广告,吸引顾客点击。

在货源方面,他已经联系好了固定的枣农,枣茶和枣花蜜也都有固定的合作伙伴,为了保证及时发货,最近几天,他

商场收银员:数钱到手软 多赚几百块

李成英是济南一家大型商场的收款收银员,“双十一”的工作时间安排表还没正式通知,看到商场里推出的各种预热活动,她已经做好了打“持久战”的准备,“去年‘双十一’,收款台上人山人海,没时间吃饭喝水不说,连上厕所都去匆匆。”

“商场里的活动预热刚启动,我们已经在忙着准备了。”李成英说,因为今年的“双十

一”是工作日,可能客流会集中在周末提前赶来。“这几天已经开始延时加班了,因为是轮班制,她们现在早班晚走,晚班早来。”李成英说,等到真忙起来,吃饭都是倒替着,如果赶上饭点正好忙碌,一两点吃午饭、八点吃晚饭也是正常的,“最要命的是,晚上下班还不能走,节日当天买的多,退换货的也多,我们需要等到整个商场的顾客都走了才能结账走人,比营业

时间晚半小时到一个小时,都不叫事儿。”

说起即将面对的“双十一”客流,李成英连连叹气,好在自己的收入也和专柜的销售额挂钩,卖得多了自己也能多挣点。“按照往常的经验,赶上这种活动,柜台的营业额会比平时多出一半多。”李成英说,最羡慕的还是奢侈品等大品牌的柜台导购,“那边品牌的折扣由商场承担,只

快递投递员:全家总动员 一起来赚钱

“双十一”前一周,网上电商们陆续打开折扣,各大快递公司的快件也大幅增加。“这一周我们片区的快件总量的涨幅是20%。”采访中,山东省邮政物流有限公司济南市分公司某片区的负责人张先生说,往常一天发件2000件左右,“双十一”期间能达到8000—9000件,他根据往年数据估计,今年11月份送货量至少比10月份翻两番。

据高先生介绍,“双十一”

过后的第一天,也就是11月12日,来自全国各地的货物会像“冲击波”一样发过来,造成大量的快件积压。“因为数量太大,快递员数量有限,所以快递员在这个时期会很辛苦,按件计酬的情况下快递员的收入也相应增长。”

王先生是一位年轻的爸爸,省城某快递公司工作4年的老员工,平均每月收入是4000元左右。每逢“双十一”是他最开心也是最辛苦的时候,开心

的是这个月能拿到七八千甚至一万元工资,同时,也注定这段时间吃不饱睡不好,“每天累得要死。”

早上6点钟起床,来不及吃早饭便开着厢货车去郊区的总部拉快件,8点钟把快件运到自己的负责区后和其他快递员一起分件,1个小时左右分件完成。有时间的话他就去买点早餐吃,没时间的话就省了。上午9点到12点是挨家挨户送快件的时间,12点

再去总部拉件,下午两点多回到片区点,再进行分件、送件、收件。“因为‘双十一’快件太多,自己真是忙不过来,所以节前我就把我父亲、大哥还有我媳妇都叫过来给我帮忙。”王先生说,送快递本来就是很辛苦的活,平常他都是早上6点多起床,下午收完件送到总部,还要排一两个小时队,一般到家就会夜里11点多了。“双十一”为了多赚些钱晚上会熬到更晚。