



七年之痒



阿里12日零时宣布,2015年“双11”购物节成交额912.17亿元,其中无线端占比68%。阿里巴巴再次登上了荣耀的殿堂。今年“双11”迎来第七个年头,也成为各大电商竞争的焦点,同时带动了物流快递、农村电商的发展,只是在销售数据光鲜的背后,“双11”将何去何从?

山东买了45亿 全国第六

村淘受宠,上网赛过赶大集



莒县浮来山镇戚家街村村民在村淘点抢购。

省份消费榜

- 1.广东
- 2.浙江
- 3.江苏
- 4.上海
- 5.北京
- 6.山东 **45亿元**

本报记者 陈玮 任磊磊 王赞

电商“甄嬛传”提前打起

每年“双11”前夕,最让消费者过瘾的除了囤积在购物车的商品,恐怕就是几大电商的隔空喊话了。

“老板若是真的强,头条何须老板娘。”苏宁针对于京东“双11”母婴产品造话题的行为,喊出了如此奇葩的口号。而京东自然也是不甘示弱的,在网上盛传的京东内部标语中,赫然挂着“天猫苏宁傻不拉几,京东零售天下第一”。

然而频繁造势之下,“双11”之前几大电商之间频繁上演“甄嬛传”戏码。先是天猫被指扰乱市场秩序,胁迫商家“二选一”,被京东起诉,京东接着起诉天猫宣称“当日达当日用”、“轻松购物当日达”等不正当竞争。

同时,苏宁、国美、一号店,甚至360也都加入了这场大战,每到“双11”,各大电商从优雅高端的白富美,一下子变成了破口大骂的泼妇。

有专家分析,与此前单打独斗的格局不同,今年的零售服务领域出现强强联合的态势,比如天猫+苏宁、京东+腾讯。值得玩味的是,这一结盟格局却令京东今年多面受袭,苏宁不再对标天猫,将枪口调转向京东;国美在线一如既往对标京东,高调宣称“贵就赔300元”;阿里将双11主战场搬到北京直逼京东大本营。

“双11”别称“库存大清仓”

在去年“双11”,阿里巴巴创下了571.12亿元的天量交易额,笑傲各大电商。截止到11日上午11点49分,这个数字就超过了去年的交易量。但是,他真的赢了

吗?

张津(化名)是某国有大型商场战略部副经理,在他看来,大部分同事“双11”购物的热情都不如前几年高涨。而在他浏览网页的时候,发现一件原价598元的衣服标价148元,而这件衣服去年在商场里也只卖到了200多元,事实上的折扣并不明显。

新文化报记者监控了125款产品,其中价格维持不变的有53款商品,占比为42.4%。68款商品价格有不同程度下调,占比54.4%,另有3款产品价格不降反升,占比2.4%,也就是降价商品不到六成。一位业内人士表示,在行业内部,“双11”被称作是“库存大清仓”。

对此,马云回应称,如果大家觉得今年“双11”还是以促销为卖点就错了,今年厂家拿出的是新品,而不是存货。

此外,按照美国Netnames估算,淘宝商品中有20%至80%为假货,据中国电子商务投诉与维权公共服务平台监测数据显示,2014年上半年,在全国数万家网络购物网站中,淘宝/天猫成为“2014年(上)中国TOP20网络购物被投诉网站”第一名。而马云也公开表示,没有办法把假货打掉。

山东淘宝村成规模复制

“上网购物比赶大集方便多了。”家住济南济阳县曲堤镇的老张谈到“双11”心里乐开了花。“我赶大集从来都是费尽了唇舌还价,现在网购可方便多了,电脑上价格都很透明,还有很多红包和返利,价格比大集上的还便宜。”

老张今年60多岁,自从孙子教会了他用网购之后,他的很多商品都从网上购买。“双11”这样的网购大日子,老张这样的“老网购”自然也不会放过。随着农村电商的兴起,山东的淘宝村还出现了“村带村”的现象。山东省博兴县湾头村原本就是一个淘宝村,这几年很多村开始效仿湾头村的做法,如今以湾头村为中心又发展了5个淘宝村,现在湾头村是由原来传统的手工编制村转变成为一个商品集散地了。

据悉,今年以来,山东加快农村电商发展,通过与天猫、京东等电商平台的合作,建立起县级服务中心和村级服务站。今年

7月,山东省政府与阿里签署了战略合作框架协议。目前山东淘宝村数量已达45个,“村淘”已覆盖山东12个县360个村。根据淘宝的统计,今年山东淘宝村购买力前10名中,有5个是日照市莒县的。

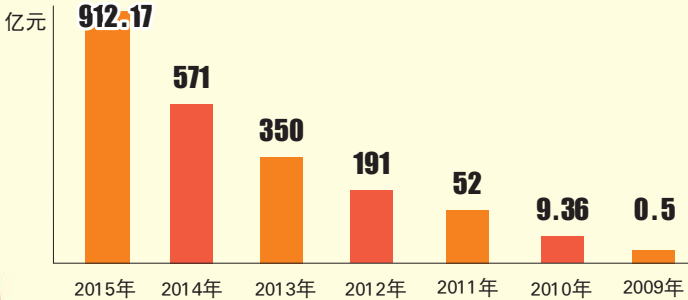
线下中小商超苦不堪言

“双11”的狂欢之际,线下实体店又到了望洋兴叹的时候。全民狂欢的背后,恐怕是几多欢喜几多愁。

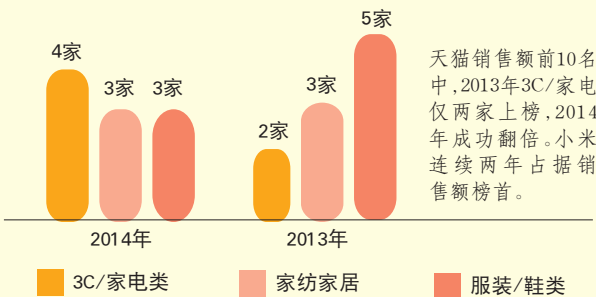
中国社科院信息化中心秘书长姜奇平曾提到,“每6%的商品从线下转移到线上,就会导致线下实体店的利润下降50%”。2011年以来,网络购物市场交易规模快速上升,2014年跃升至10.72%。那么在电商平台上开设网店能否拯救线下实体店呢?有资料显示,近几年电商平台上网店赚钱的占比一降再降,从18%到9%再到6%。

电商冲击,让不少实体店不得不改变盲目追求大的商业模式,转而走轻资产运营的路子。济南和谐广场一位市场业内人士说,越来越多的商场放弃所有权,转而投入经营和服务,并做到极致。该人士说,这迫使商场越来越重视拉近与消费者距离。比如在陈列设置,活动邀请,都会优先考虑消费者感受。让商场成为一种文化,而不是简单的经营场所,从而把消费者吸引过来,该人士说。

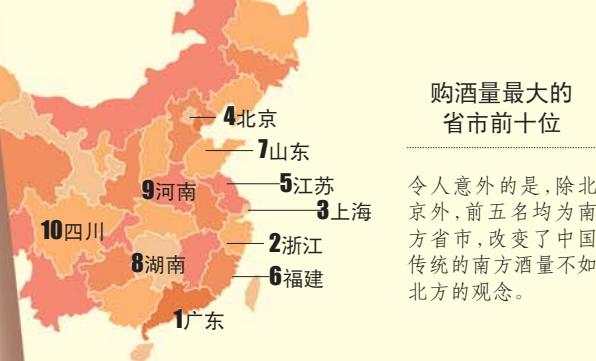
2009—2015淘宝天猫双11成交额



单店销售额前十名排行变化



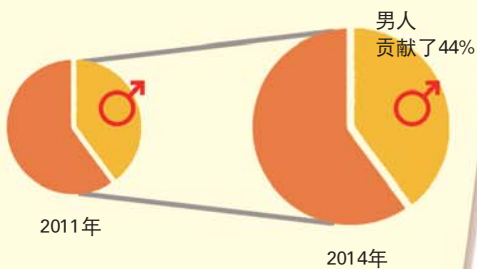
到底谁最能喝



山东村淘购买力TOP10

- | | |
|--------|----------|
| 1 莒县 | 陵阳镇大寺村 |
| 2 莱阳市 | 吕格庄镇禄格庄村 |
| 3 莒县 | 浮来山镇戚家街村 |
| 4 栖霞市 | 蛇窝泊镇荷叶村 |
| 5 莒县 | 棋山镇大庄坡村 |
| 6 莒县 | 小店镇金墩村 |
| 7 寿光市 | 古城街道北洛 |
| 8 莒县 | 阎庄镇阎庄街村 |
| 9 肥城市 | 桃园镇屯头村 |
| 10 栖霞市 | 蛇窝泊镇大柳家村 |

“双11”不仅仅是女人的游戏



数据来源:阿里、酒仙网
数据整理:王赞、任鹏、张榕博