

# “双十一”:属于入园企业的精彩

## 看电商达人如何让园区业主销量创新高

本报11月11日讯(记者 邢敏) 11月11日,是全体电商人的节日,也是广大消费者的购物狂欢节,作为优秀电商企业的抱团集聚地,商河联荷电子商务产业园也都格外忙碌,“双十一”这天,园区各个企业都是在紧张而又刺激中度过,“双十一”大战刚结束,各个园区纷纷传来喜讯,园区企业大获丰收。

“现在小卖家普遍都是库存量不大,而且还愁如果进货,卖不出去怎么办。”联荷电商顾问丁有升告诉记者,入驻产业园的很多业主都是第一次迎接“双十一”,有很多不懂不会的地方。早在“双十一”前期,他就建议园区业主,想要打好“双十一”这场仗,首先要把店内主推款热卖款挑出几款来,可这几款上货就可以了,这也将是店内常规时的主推款,备货是平时销量的3-5倍,即使“双十一”当天,不能全部售出,后期也不会积压太多库存。

丁有升说,“双十一”卖得好自然也少不了直通车这重要的角色了,直通车方面策略还是和往常一样,精心筛选,浓缩精华,一个产品说白了,实际上有用的就那么十几个关键词,刚刚开始弄的时候,他建议大家把所有的关键词都出高价,排名尽量都弄到前10名去,第一就是培养关键词质量得分,更重要的是看看哪些词有人点哪些词没人点。

“维持几天的高价以后,大体就能看出哪些关键词有人点哪些关键词出高价也没人点了,这样的话,把那些没人点的全部去掉,就留几十个有点击量的关键词进行培养,而每天要做的,就是不断寻找新的点击关键词,后期把有点击无成交记录的也删除掉,剩下的就是你这款产品的核心的关键词了。”

此外,丁有升还告知了园区业主优惠券策略,大家都知道优惠券领取以后,购物达到相应的额度就可以使用抵掉一部分现金了,让“双十一”来的顾客都能免费领取一张不同额度的优惠券,目的是什么呢?目的就是让他们领取这些优惠券后“双十一”当天使用,而我们也可以隐约告诉顾客,在焦点图例如写着:猛击领取优惠券,“双十一”当天疯狂购,这段话语,这样的话有很多顾客领取优惠券后“双十一”当天肯定有买买的。

“购物就是购的一个态度一个服务,你的产品可以有问题,但你的态度绝对不能有问题。”丁有升告诉业主,顾客对他们来说是什么,每个店铺每日的流量以及销量是离不开老顾客的,他们不可能每天都寻找新的顾客,所以得想办法让新顾客变成老顾客。

丁有升说,顾客在店铺购买了物品后,物品有损坏,无所谓,关键在于店主如何去处理这个售后问题,用什么态度去处理,顾客也是看重掌柜的态度,态度做到了,让顾客满意了,产品只是浮云。而且他下次还会来店铺买东西的,老顾客百分之二十看的是产品,而那百分之八十看的是服务态度,态度到位胜过一切!



联荷电商工作人员正在给业主指导“双十一”。

### 婴幼儿专卖店第二年备战“双十一” 提前一月备货,目标一天卖50万



孙峰圣在自己的婴幼儿用品仓库内。

本报记者 邢敏

11月9日,在联荷电商产业园里,主管婴幼儿游戏垫、游戏毯的电商老板孙峰圣正忙着做货品的分类整理、拍照上传、优惠方案等准备工作,备战即将到来的“双十一”网货促销大战。

“从十月中旬开始,我的每个产品就比平常多储备了1500件。”孙峰圣告诉记者,他有京东和天猫两个网店,主营“贝多喜”婴幼儿用品,自己的品牌由自己的工厂生产,手底下6家经销商负责代卖。“提前备好货,就是为‘双十一’这天的大促销做准备。一年就这么一次,给老客户送去一些福利。”他告诉记者,“双十一”这天网店的所有产品会在原价的基础上下调50%,并且针对顾客买的产品有相应的礼品赠送。此外,他们在前期通过会员服务给老顾客发去促销短信,想通过这样的方式培育一些新顾客。

“这两天销售额不高,大家都在等‘双十一’那天再‘下手’。”孙峰圣是去年参加了“双十一”大促的电商户,对于“双十一”可能带来的高压工作,显得颇为淡定。“其实我们没有大家想象得那么忙。相反,这几天销量下降,我们的工作量并没有增加。”他说,公司负责仓库、客服、运营管理等的人员都已就位。至于销售额能否超过去年,孙峰圣预测应该比去年卖得还要好。“现在是‘双十一’前期,网店的浏览量每天有2000人,很多顾客向客服询问‘双十一’是否有优惠活动,得知有优惠活动后都在等降价。”

回想起去年第一次做“双十一”,孙峰圣笑着说,那时候准备得不够充分,和赶鸭子上架差不多。作为新入驻天猫的商家,销量不尽如人意。尽管如此,今年“双十一”,孙峰圣的目标是一天3000件,销售额达50万元。“还是比较有信心可以达到期待值的。”

### 卖得好的产品比往常多进了十倍 利用直通车推广吸引客流量

本报记者 邢敏

在联荷电商产业园内,一家负责经营汽车用品的公司显得格外热闹。记者走进该公司,便可以看到打包好的货物一箱箱叠放整齐,负责人张诚正在打包汽车配件。“今年是我们第一年做‘双十一’,从两个月前就开始准备,今年会更从容、整个流程也会更成熟。”张诚说,目前“双十一”所需要的货物量已经基本备足,已经做好迎接“双十一”的准备工作。

“双十一”,应该是电商最忙的时候,但在记者张诚的工作室内看到,大多数的办公桌都是空的。“双十一”也不加班吗?张诚看出了记者的疑惑,笑着说,这段时间员工都在轮休,一直到10日还有半天是轮休时间。“根据往年经验,

我们已经知道什么时间段需要员工全力以赴,在之前,我们会尽量让员工放松、休息,以便后期全身心投入备战。10日晚9时开始,人员会全部到位,一直到11日凌晨2时左右开始轮休。11日上午6点半开始起床上班,准备继续作战。”

虽然还有几天的时间才到“双十一”,张诚的两个网站已将活动提上了日程,令人心动的低价预售,让买家提前开始疯狂存货。“我开始利用直通车进行推广,从1日到6日力度稍微小一点,重点力量集中在7日到9日。通过这样的推广我们在‘双十一’期间产品好评和销售等方面更好地吸引到顾客。”

“我从不同的快递公司储备了3000件快递单,预计那天销售情况会很火爆。单个店的销售额在8万元左右。”



张诚正在打包汽车配件。