

一位淘宝店主的四个“双十一”

为了赚流量，亏钱也要搞

今年的“双十一”，是姜河(化名)参加的第四个，他掌管的网店也从一家增加为两家，虽然每年“双十一”这天的订单都比平常多出好几倍，但随着优惠力度不断加大，利润率不增反降，在姜河看来，这样也值，因为这一天就算是亏了，吸引来的流量也能为之后的销售带来巨大利润。



姜河(化名)和他的团队讨论“双十一”促销计划。本报记者 张玉岩 摄

本报记者 张玉岩

从小赚一笔到平价卖

2009年，姜河刚在淘宝上开网店时，只为辅助实体店去库存，花心思不多，那也是“双十一”购物狂欢开始的第一年，只针对天猫店，姜河的淘宝C店(个人店铺)没有资格参加。到了2013年，“双十一”参加店铺扩展到淘宝C店，姜河才头一次参与进来，部分商品打九折。

这第一次参加，姜河就尝到了甜头，他的网店主营宠物用的碗和窝，2013年“双十一”这天卖出约200单，销售额接近2万元，“订单是平常的四五倍，一天下来赚了四五千。”姜河说，2014年“双十一”的战绩跟2013年差不多。“虽然订单规模不是很大，但真的能赚到钱。”

到了2015年“双十一”，姜河的淘宝店迎来订单量的暴涨：当天发了六七百个包裹，日销售额达到了七八万。不过，订单量史无前例的一个原因是姜河加大了优惠力度，利润率反倒比平常下降了10%左右，

今年，姜河已有两家店，淘宝C店和天猫店，两家店早在10月中旬就开始“双十一”宣传，参加“双十一”活动的商品7折销售，还参加了红包雨、收藏送券以及满减活动。此外，姜河还花了约5000元在淘宝上做推广。

同时，姜河的公司准备了几十万元的库存，打包人员从平时的4个人增加到8个人，可谓严阵以待。姜河的目标是订单突破1000个，销售额达到15万至20万，“不过说实话，今年为了冲销量，我们真的是平价出售，订单再多也几乎无利可图。”姜河说。

贴钱冲销量

从2013年到2016年，从打九折到打七折，力度一年比一年大，而利润率却是一年比一年少。姜河介绍，激烈的竞争必然带来价格的下降，2014年之前，宠物行业的网店只有不到1万家，而到2016年，差不多已经有5万家左右，激烈的竞争必然带来价格的下降，“平常的毛利率就已经很低了，再搞大促销，就更没有利润可说了。”

□相关链接

从天猫“回”到天猫

今年年初，姜河在淘宝C店的基础上，又在天猫开了一家店，主营中高端产品。开天猫店要比开淘宝店成本高得多，天猫店需要15万元保证金，每年3万元年费，必须是注册两年以上的一般纳税人公司，天猫平台还要在其中抽成2.5%左右，而淘宝店只要几千块钱的保证金就可以开。

“尽管如此，我们还是开了一家天猫店。”姜河说，干电商这么多年，感受最深的是消费者的需求不断升级，2015年

之前，消费者网购图的就是便宜，东西的质量没有人太关心，2015年之后，消费者对品质的要求更高了，更趋向于去高大上的天猫店买东西。

同时，姜河代理的多家宠物用品厂家开始控制价格，线上价格和实体店价格基本一致，而在网上，卖货真价实的东西也有利润可赚，于是，姜河也开始转向中高端市场。

姜河介绍，淘宝网在流量上对天猫店也有很大的倾斜，在淘宝网页搜索关键词，先出

相比之下，姜河在网店推广上花费的还算少的，前两年只花了1000元在推广上，今年在推广上花了5000元左右。姜河介绍，有的大网店，“双十一”会在淘宝首页做广告，或者跟淘宝直播合作推荐单品，那个花费就大了。

“不过，‘双十一’促销，就算亏钱也要搞，‘双十一’最重要的任务是冲销量，就算是赔钱，也要把销量做上去。”在姜河看来，“双十一”这一天亏的钱，在后面一个月里都能赚回来。他介绍，淘宝内部有流量侧重的测算方法，销量、好评率、售后退款率等都占有一定比重，其中销量的占比很高。

也就是说，销量越高，淘宝在引导流量上就更加侧重，这也是大多数商家就是赔钱也要参加“双十一”的原因。“买家在搜索关键词的时候，如果销量高，更容易上淘宝首页，也就更容易给网店带来顾客。”姜河说，这就像实体店的人流量，只有来店里的人多了，下单买东西的人才可能更多。“双十一过后，我们的价格总是要回归，因为销量上升而带来的流量，可能会让我们赚得更多。”姜河说。



“双十一”前夕，一家宠物用品工厂加紧生产。本报记者 张玉岩 摄

开抢一小时 成交800万

数额。

每年的“双十一”已经成为全民购物狂欢节，早在一个月前，潍坊市电子商务孵化器就提前制定出了“双十一”活动预案，紧锣密鼓地准备“双十一”狂欢购物节系列活动。为保证活动成效，还专门邀请

知名电商讲师为潍坊各县市区电商企业讲授“双十一”攻略公开课。课程结束后，按企业需求举办研讨沙龙40余场，山东经贸职业学院组织百余学生参加了大咖讲解课。共计参与企业200余家，2000余人次。活动中，潍坊电商基地组

织专业人员为企业讲解“双十一”新动向和“双十一”活动前、中、后的基本运作方法和注意要点，为潍坊市的电商企业点拨创意灵感。

潍坊市电子商务孵化器共有24家在孵企业备战此次“双十一”，其中五家企业主打

“双十一”集中会战。到11月11日凌晨，五家主打企业仅用1个小时，营业额就超过800万元。截至11月12日零时，潍坊电子商务孵化器电商总营业额达到6864万元，与去年同期相比上升758%。

(高歌 李晓凡)

注销公告

昌邑市新晓农资科技服务有限公司，注册号：370786200014222
昌邑市振杰锅炉科技推广有限公司，注册号：370786200014239
昌邑迎春花木有限公司，注册

号：370786200014247
昌邑市志超水产养殖技术推广有限公司，注册号：370786200013910
昌邑市亮亮养殖技术推广有限公司，注册号：370786200014271
昌邑市天润劳务有限公司，注册号：370786200013897
昌邑市金地农业服务有限公司，注册号：370786200014378

司，注册号：370786200014335
昌邑市永昌劳务有限公司，注册号：370786200013805
昌邑市裕民农资服务有限公司，注册号：370786200014214
昌邑市金明农资服务有限公司，注册号：370786200013936
昌邑市冬冬农资服务有限公司，注册号：370786200013717
昌邑市友军畜禽饲料销售有

限公司，注册号：370786200013864
昌邑市秀平农资服务有限公司，注册号：370786200013821
昌邑市振兴养殖技术推广有限公司，注册号：370786200013889
昌邑市长海苗木技术推广有限公司，注册号：370786200014378

昌邑市文波瓦业销售有限公司，注册号：370786200013709
以上公司经股东会决议解散，请债权人自公告之日起45日内向本公司清算组申报债权或要求提供担保。
特此公告。
登报日期：
2016年11月21日。