

全国上下 共克时艰

唯品会多维度助力湖北抗疫

2020年注定是不平凡的一年,新冠肺炎疫情席卷全球,给经济社会和人民生活带来了巨大影响。在此情况下,不少企业纷纷伸出援手,为抗疫做出努力,优质电商平台唯品会便是其中之一。疫情期间,唯品会第一时间为湖北武汉捐赠两千万元,还为一线医护人员捐赠33.3万份餐饮。同时拿出优质流量,为商家赋能消化库存。



多维度助力武汉抗击疫情

2020年1月,一场突如其来的新冠肺炎疫情,给人民的安全、生活以及社会经济带来影响。在此情况之下,唯品会作为优质电商平台第一时间为武汉捐款、捐餐饮、捐医疗设备,多维度捐赠助力湖北渡过难关。

据了解,唯品会1月26日宣布捐赠2000万元,其中向湖北慈善总会捐赠1000万元、向武汉慈善总会捐赠1000万元,所有款项用于抗击疫情、采购物资等

等。

为了让湖北抗疫一线的医护人员吃上一份有营养又健康安全的热乎饭,唯品会捐赠33.3万份餐饮,第一批物资于1月28日开始通过Today鲜食工厂配送。

此外,在了解到一线呼吸机紧缺后,唯品会尝试各种办法采购了呼吸机100台及制氧机55台,在公益组织“大爱清尘”和顺丰快递的帮助下,于2月7日把此批物资发往武汉、黄冈等5市的7家医院。

三亿补贴、免房租、免佣金,助企业脱困

疫情期间,众多商家的经营受到影响,货物出不去、订单量减少、商品积压严重。为此作为平台型企业,为帮助疫情期间的商家度过困难时期,唯品会推出现金补贴、专项减免等五大扶持措施助商家渡难关。

其中包括:唯品会为品牌商提供优质的免费流量资源。组织多场次的销售活动,帮助品牌商用专属流量争取更大的销售,助力其消化积压货品。

唯品会设立三亿元的现金销售补贴。根据品牌商的业务规模、库存压力和销售情况,提供分层分级的现金品牌补贴来支持品牌做大销售,降低其运营成本。

唯品会为品牌商提供资金支持。为其提供结算的绿色通道,确保品牌商能在第一时间拿到资金,缓解现金流紧张的压力,对有需要的品牌商,唯品会将开放低息供应链金融服务。

唯品会为品牌商提供全链条的业务

支持服务,开放多种合作模式供其选择。并全面开放数据,开放仓储服务,开放配送服务,让品牌商的合作周转能更快更便捷、成本更低

为减轻湖北省商家的负担,对平台合作的湖北省商家,唯品会对其今年第一季度的佣金和服务费予以部分减免。

唯品会平台力保医疗器械类、居家清洁类、营养保健类、基础食品类商品的商家正常运营,针对相关品类商家商品提供多项扶持举措,包括:疫情相关商品,平台会降低商家佣金,并沟通使用顺丰发货确保物流时效;唯品会APP提供一定的流量倾斜,在可运营资源位给予疫情相关商品更多的曝光。

此外,唯品会旗下杉杉商业集团六座奥莱广场于1月25日-2月24日对商场内餐饮、娱乐业态实行租金全免政策,并对所有商户物业费补贴50%,携手合作商家共克时艰,抗击疫情。

唯品会向湖北省和武汉市捐赠  
2000万元人民币

新型冠状病毒肺炎的疫情,牵动全国人民的心。唯品会1月26日宣布捐赠2000万元,其中向湖北慈善总会捐赠1000万元、向武汉慈善总会捐赠1000万元,所有款项用于抗击疫情、采购物资等。

灾难无情人有情,唯品会将持续关注疫情变化,尽企业之力,与湖北及全国人民一起,共同抗击新冠肺炎疫情。

唯品会  
品牌特卖

天天发货,保障流通

在疫情期间,唯品会与物流合作伙伴顺丰等积极协同,共同应对,尽可能降低疫情对物流的影响,力争天天发货,保障消费者订单的配送,支援复工复产。

在仓储方面,严格防疫,订单安全出仓。疫情期间,唯品会各仓都处于正常运营状态,随着全国复工复产,唯品会整体订单出仓效率将进一步提升。唯品会各仓储物流中心积极成立疫情应对小组,做好每天全面消毒,严控出入车辆,规范员工安全防护,减少员工聚集等措施,筑起健康守护线。

在物流方面,由顺丰承运,好货天天发。唯品会自营的商品由顺丰承运,部分由韵达、中通承运,满88元包邮,在疫情期间力争天天都发货。为确保广大客户的寄递安全,减少人员接触保障您的安全,采取预约放入丰巢柜,或网点自取自寄等形式。

唯品会作为良心企业在保障消费者权益方面也承担起了大企业的责任。

据悉,为了保障消费者权益,疫情期间,唯品会曾将无理由退货延长至30天,客户网购权益因疫情受到影响由公司来承担。同时,对因感染新冠肺炎住院治疗或隔离人员、疫情防控需要隔离观察人员、参加疫情防控工作人员(志愿者、医生、护士、施工人员等)以及受疫情影响暂时失去收入来源的人群,唯品会提供还款延期服务。

在运营资源位给予疫情相关商品更多的曝光;保障重点防疫物资供应:针对口罩等防疫资源,利用全球买手团队大力组织资源,大量捐赠疫情一线保障部门;同时也组织海外货源在唯品会平台进行0利润销售,帮助全民防疫;同时尽力沟通需求量同样大增的非医用口罩尽快补货。

针对疫区消费者制定防疫物资保障性措施:针对湖北地区推出特价专供一次性外科口罩,采用顺丰快速配送,保证第一时间将物资送达疫情地区。

用户破3亿 三季度财报亮眼

一系列的抗疫措施,唯品会也收获了用户的心。

自2008年成立以来,唯品会一直深耕特卖领域,在中国开创了“名牌折扣+限时抢购+正品保障”的特卖模式,并在发展道路上创下了连续34个季度盈利的纪录。根据唯品会2020年第三季度报数据显示,唯品会第三季度净营收达232亿元人民币(约合34亿美元),同比增长18.2%,GMV突破383亿元人民币。唯品会用户更是达到了3.4

亿。

唯品会的勃兴,离不开铁杆用户的持续支持。相较于其他电商平台用户的大概率随机选择,特卖领域的唯品会却拥有一大批忠诚的铁杆用户。

因为唯品会的用户相信,这一平台能让自己用低廉的价格,买到正品行货。特卖模式本身对消费者而言也是一种福利。正是消费者这种信任,唯品会已收获了3.4亿的忠实用户。