

■2021双十一特别报道

直播1小时销售1200万元,满满货架秒空

双十一威海渔具电商凭实力站稳行业C位



直播间内主播正在热情地为大家介绍渔具商品。

文/片 齐鲁晚报·齐鲁壹点
记者 于佳霖

10月份就开始备战 17小时不停播

“钓鲢鳙可以选择咱家的全能战”“只有62个库存了,大家想要的抓紧时间去拍”……走进汉鼎户外旗舰店的直播间,主播正在热情地为大家介绍产品,一旁货架上摆满了渔竿、渔线、渔钩、挎包、冲锋衣等各类产品。“为了协助我们直播,公司提前就把设备、物料给我们准备好了,方便直播的时候随时向消费者展示产品。”直播运营专员田晓云告诉记者。

汉鼎户外旗舰店目前共有5名专职主播,直播间里,一名主播直播介绍产品,另一名主播负责协助上架产品、发福利,田晓云正在为下一场做准备。

下一场的主推产品是新出的冲锋衣。“冲锋衣采用立体剪裁,抛竿自由不受限,使用了仿荷叶拒水科技……”田晓云正在熟悉冲锋衣的面料、材质、舒适度等方面信息。

每一场直播都有主推的产品,直播前主播都会熟悉一下产品信息。为了讲解更顺利,田晓云每场直播前都会提前把顾客提问较多的问题列出来。“主播是直接面对消费者的,所以我们必须特别了解产品,才能更好地回答顾客的问题,让他们可以放心下单。”田晓云说。

汉鼎户外旗舰店的直播从10月份就进入了双十一备战状态,直播时长从15个小时延长至17个小时,为了保证每个主播的状态,直播间每两个小时换一次主播。

为了备战双十一,汉鼎储备了充足的货源,但依然是供不应求。为此,运营部为了应对产品售罄的情况,提前策划了“玩法”,实行策略玩法调整。比如,某款热门产品售罄,会根据顾客需求进行其他商品的主推。不仅如此,在产品销售方面,运营部还策划了专区买赠、单品营销折扣等20多种“玩法”。

销售量是平日的3倍 加入发货还要跑

“1200万,1200万,我们首战成功啦!”11月1日凌晨1点,汉鼎天猫官旗活动负责人王智看着实时更新的销售额高兴地喊着。

今年双十一活动战线拉得

“决战双十一!”“双十一大卖,我们来啦!”……一系列加油鼓劲的标语张贴在威海汉鼎品牌产业园(以下简称汉鼎)每一个显眼的位置,到处弥漫着战斗气息。威海是我国著名的渔具制造和销售集聚地,目前已经形成较为完整的产业链条和雄厚的经济规模,随着双十一的到来,威海市渔具产业全面开启线上销售,通过多平台加直播的方式,全力以赴迎战双十一,多个品牌及单品稳稳占据销售榜“C位”。记者在汉鼎采访了解到,11月1日凌晨0点至1点,汉鼎户外旗舰店销售额达1200余万元,是淘宝垂钓行业销售第一名。

的渔具、配件,很多货架都空着。“现在看到的空货架是产品已经售罄了,原本货架都是满满当当的,这几天下来,我们的很多货架都空了。”仓储部仓储主管宋凌宇解释道。货架前,工作人员对照着取货单正在取货。“发货量太大了,还有时效,我们必须加快速度。”拿到取货单的工作人员边跑边说。

目前,汉鼎仓库内共有100多名工作人员,是平时的2倍。“双十一的时效是48小时,我们发货量激增,必须增加人手,不仅招了40多个临时工,其他部门的工作人员也都来帮忙发货了。”宋凌宇告诉记者。

平日里汉鼎每天的销售单数在1.8万左右,11月1日当天,销售单数达到6.7万,2日、3日每天都在5万左右。面对3倍的发货量,除了增加人手,更要提高效率,所有工作人员都按照平常的1.5倍速进行装货、核验、打包……

渔具产业迅猛发展 电商借力腾飞

威海市是我国著名的渔具制造和销售集聚地,先后获得“中国钓鱼名城”“中国钓竿之城”“中国钓具之都”“中国休闲渔业之都”等称号。

同时,威海市已经形成了以环翠区为中心的钓具制造业聚集区和滨海休闲垂钓度假区,以高新区为中心的钓具高技术研发孵化基地和钓鱼运动中心,以经济技术开发区为中心的钓具商务会展、物流集散中心,以环翠区为中心的钓具“互联网+”国际贸易中心,在产品生产、销售、展会方面均具有明显优势,扶持壮大了汉鼎、环球等一大批知名自主钓具品牌。

据了解,威海共有电商企业5000余家,渔具作为威海市电商领跑者,影响力不断扩大,威海汉鼎智能科技有限公司、威海迪凯渔具有限公司、威海创威渔具有限公司等排名靠前的渔具电商企业在今年的双十一实现了销售额新突破。

除了渔具,今年双十一,威海市商务局结合省商务厅“2021惠享山东消费年·乐购山东促消周”活动,组织服饰、农产品等企业通过自有电商平台以及天猫、淘宝、抖音等知名第三方平台开展直播活动,统一直播标识和短视频引流,增加店铺流量,提高网络销售额。



仓库内很多货架已经卖空。

很长,10月20日淘宝启动预售,并将售卖期分为两波,11月1日至3日为第一波,11月11日为第二波。汉鼎户外旗舰店在第一波售卖期就取得了骄人的战绩。数据显示,11月1日凌晨0点至1点,汉鼎户外旗舰店销售额达1200余万元,是淘宝垂钓行业销售第一名。“一个小时1200多万元的销售额,是我们2020年11月1日一整天的销售额,这是我们的新突破。”王智告诉记者。

记者来到运营部看到,这里的工作人员人手一个U形枕,大家虽然一脸疲惫,但也挡不住眼里的光。办公室里有人进进出出,他们丝毫没有被分散精力,全神贯注地忙着自己的工作。“这段时间很忙,大家需要不断核查商品报名价格、营销玩法,每天都是后半夜下班。”王智告诉记者。

在仓库的货架上摆着各式

“定金100块,付尾款1899,现在双十一秒杀价1799,你预付个啥呀你……”近日,在短视频平台,一女子嚎啕大哭中喊出了这句话,该视频很快收到了上百万的点赞评论和转发。

今年的双十一“剁手大战”,比以往时候来得要早一些。随着双十一的销售额从2009年的0.52亿,飙升至2020年的3723亿,商家的促销手段也逐渐花样百出。“付定金立减”成为不少商家用来吸引消费者的预售手段。不付尾款,定金不退。付了尾款,就真的立减了吗?

网友哭诉付完定金却要多花钱

双十一付定金立减,真减了吗?

齐鲁晚报·齐鲁壹点记者 陈晨

预付定金反倒更贵 女子视频哭诉上热榜

今年的双十一从10月20日就已经开始。不少商家采用了“付定金立减”的预售模式,即先付定金,11月1日0点至11月3日24点前付尾款,便能享受比正常购买更加优惠的预付价格。

近日,一女子哭诉预付定金的商品反而比非预售商品要贵200元的视频,登顶短视频平台热榜。

根据视频中的女子在其个人短视频账号发布的后续,以及她对网友的回复,齐鲁晚报·齐鲁壹点记者整理出了此事的来龙去脉:

11月1日之前,该女子在某购物平台买了一部预售手机,先支付了100元定金,11月1日0点后需再支付尾款1899元。但她在准备付尾款时,发现这款手机的“双十一”秒杀价变成了1799元,并且发现,自己领的优惠券不能使用。她找商品客服和平台客服沟通了一两个小时,事情一直没得到解决。正在生气之时,室友告知,他们在另一购物平台的抢红包活动中失利。双重“夹击”下,她崩溃大哭。

这段视频在短视频平台发布后,迅速引发热议。很多网友留言给这名女子出主意,根据规则,不付尾款定金不退,建议她付完尾款后再申请退款。该女子在后来的视频中回应,自己已经这么做,目前已经收到了全部的退款。

还有网友留言分享了自己类似的经历,一位网友说,自己购买的化妆品,付定金跟直接购买,价格是一样的。还有网友留言说,自

己在一个月前买的商品,价格是128元,双十一期间,这款价格涨到了238元。

不知哪来的红包 看不懂的满减算法

潍坊的孙女士看到上面这条视频后,觉得自己也被“套路”了。

11月1日前,孙女士选中了一款化妆品。她从商品活动界面看到了“定金立减30元”的字样,“我理解的就是如果我提前付定金,那就比不提前付的便宜30块钱。”孙女士说,这款化妆品的原价是459元,“双十一”期间的售价是390元。她在11月1日凌晨支付尾款时,发现自己需要付360元。

“是我理解错了吗?”孙女士很疑惑,她发现并没有优惠。

除了这款化妆品,在孙女士的购物车里,还有很多商品等着付款。她在浏览商品时发现,购物平台有满3600元减300元的活动。于是孙女士退掉了那款化妆品,重新下单凑满减,结果这款化妆品实际只支付了360元,“跨店满减68元,不知哪来的红包减了30元,总之实际支付比我付定金支付的要少。”孙女士看到支付页面,弄不明白。

11月4日,孙女士再次查看这款化妆品时,发现售价为399元。“合着400多块钱的东西,预售就便宜9块钱啊。”看到这个价格,孙女士有点心塞。

济南的张女士也通过预付定金的方式买了一款商品,但在付尾款时,她发现说好的“立减30元”并没有优惠。张女士联系客服,“客服说我没领优惠券。”在客服的指导下,张女士领到了券,付尾款时确实优惠了30元。

市场监管总局: 禁止“先提价后打折”违法促销

市场监管总局6日向全国互联网平台企业和各地市场监管部门下发《关于规范“双十一”网络促销经营活动的工作提示》,从八方面规范促销经营行为,保护消费者合法权益。

一是严格落实主体责任。在促销期间,要把好平台准入关,落实审查核验义务,督促平台内经营者亮照、亮证、亮标经营。二是严格规范促销行为。要提高促销行为的公开化和透明度,禁止采取“先提价后打折”、虚构原价、不履行价格承诺等违法方式开展促销。三是严格规范广告发布行为。提升广告审核水平,杜绝虚假宣传、低俗广告,有效拦截虚假违法广告。四是严格禁止不正当竞争行为。不得通过排除、限制竞争及妨碍、破坏其他经营者合法提供的网络产品或者服务等开展促销。防止虚假交易、刷单炒信、虚假评价等不正当竞争违法行为发生。

五是严格防范经营假冒伪劣商品行为。严格执行问题商品处置规则,对销售假冒伪劣商品及其经营者及时采取禁限措施,加强知识产权保护。六是严格禁止销售违法违禁商品。开展信息发布审核和实时巡查,做好违法违禁商品清查,及时下架或删除违法违规产品链接。七是妥善化解网络消费纠纷。完善高效、便捷的投诉受理、处理和反馈机制,畅通消费者投诉举报通道,及时受理、高效处理投诉举报,积极协助消费者维护合法权益。八是强化政企沟通协作。要积极配合监管部门依法查处平台内经营者相关违法违规行为,共同引导平台内经营者提高守法经营意识。

据新华社



扫码下载齐鲁壹点
找记者 上壹点

编辑:彭传刚 美编:马秀霞 组版:刘森