



# 当问候语从“你好吗”变成“今天你买 这种背景撞上一周首个工作日,又 “双11”撞上星期一



## “双11”之线下篇

### 线上网民狂欢 线下活动紧跟 亲们,你“购”了吗?

“双11”在电商和顾客的哄炒之下,成了名副其实的“购物狂欢节”。我市各大商场也在此期间推出多种活动。而这些活动,让一些实体商店在昨天的销售未受太大冲击。

#### 百货商场里人气挺高

今年的“双11”虽然是星期一,但是昨天来到商业城购物的市民并不少,尤其是黄金柜台前,围满了前来选购黄金饰品的人。一楼大厅里,“秋阳暖意浓,给力折扣”的广告吊牌随处可见,“化妆品满139减11”、多个品牌的“全场特卖”等宣传海报也吸引了不少人气。

商业城公关策划科科长花群介绍,虽然“双11”选择网上购物的市民不少,但是线下购物也有能够直接体验的优势,出现质量问题也不必大费周折,可以入店解决。她认为,从价格上看,两者相差也并不太远,加上打折后,“有的商品价格甚至比网上的便宜”。

#### 电器销售“冰火两重天”

与商业城“稳中有升”相比,电器商店的销售似乎遭遇了冰火两重天,销售额相差甚远。

“‘双11’对我们还是有一些冲击的。”同样在中山东路上,一家电器销售商的负责人介绍,昨天,虽然他们也开展了一些折扣活动,不过只有零星几人走马观花看着各类电器,“有一部分顾客已经参加了网上的‘双11’活动,这就造成了部分客户群的流失。”这位负责人说,截至昨天下午4点多,该店的销售额只有几万元。

(胡必超 杨冷)



昨天,2013年11月11日。产生于校园的“双11”节,演变成购物狂欢节。截至昨天1点27分,仅淘宝天猫已实现销售额67亿元。

对许多上班族而言,今年的“双11”撞上了星期一,一部分人在熬夜后显出明显的疲态,而另一部分人则因为前两年参与了类似活动,并总结出“经验教训”后,选择了淡定。但不管怎样,用一位市民的话说,“双11”似乎成为考验消费者能否Hold住的一次测试。

#### 为了火拼“双11”,她请了一天假

昨天上午9点不到,一脸倦容的梁先生走进办公室。不同于往常一进门就进入工作状态,他昨天打开电脑后的第一件事,是进入淘宝网,抓紧时间“补货”。

“终于搞定了!”20分钟后,他才站起身来,活动了两下,脸上也有了笑容,对着身边同事说,“一直等到凌晨两点都没买到,现在买到了。你知道我有多担心货被抢光吗?”

比梁先生更“疯狂”的是大学生小李。昨天中午,她在睡了4个小时后,才从梦中醒来。为了火拼“双11”,她和妈妈熬了一夜。“我和我妈从10月起就为这一天‘备货’了,购物车早就屯满,全指着今天呢。”不仅如此,小李还特地跟学校请了假,结果,

她真和妈妈轮流抢购了一整夜。

“奋战”后的收获,让小李很得意,她甚至介绍起自己的火拼心得:“告诉你一个小窍门吧,用支付宝不仅不会堵车,还有积分和红包拿。辛苦这一天,明天就在家安心等收货咯……”

#### 为了睡安稳觉,他不得不关手机

正是因为有了梁先生和小李这样的市民,“双11”被网上卖家视为一年一度的“好日子”,他们想方设法让顾客了解到店内的优惠活动。只不过,各种促销短信让许多市民“叫苦不迭”。

家住恒顺翠谷的吴小姐向记者吐槽,自己热衷网购,可能是买东西时泄露了自己的手机号,所以连日来她收到不少“双11”的促销广告,“虽然平时也会有商铺给我发来活动信息,但毕竟只是偶尔,11月以来,每天都会收到类似信息,发送者基本都是我以前光顾过的店铺。几天下来,手机里存了有近40条促销短信”。

无独有偶,张先生从前天夜里到昨天清晨,一直饱受着促销短信的连番骚扰。“白天就不说了,就连夜里都会有信息发过来,内容全是一些‘双11价格一步到位’、‘抽风价,低价到底,还送抽奖机会’的短信。”张先生说,“双11”前两天,是促销消息来

得最“猛烈”的时候,删了之后不久,又会有新的发过来,感觉没完没了似的,“夜里和凌晨我也收到过此类信息,没办法,就只好把手机关掉,要不然,这一夜都别想睡了。”

#### 事实上,很多市民还是选择淡定

市民小胡说:“本来倒是想凑凑热闹的,结果手机上刷了近一个小时都进不去,还是算了。就权当是省钱了。”她这样安慰自己。像她这样的市民也很多。“我也想疯狂购买,但没钱。”小胡的同学小蒋也是一个被迫放弃购买的“可怜人”。

而参加过前两年购物节的杭小姐却给出了不同的意见。“之前是觉得好玩,所以或多或少也买了点,但今年却没有买的欲望了”;“熬夜了也不一定抢得到,抢到了也不一定发的快,发了路上也堵车。唉,买的时候是很爽,等待却真的是一种煎熬啊。”今年的她决定做一名旁观者,“其实平时的聚划算、秒杀的活动也很多,算起来和‘双11’也差不了多少。还是错开这个高峰期好。今天认真上班,说不定老板一高兴还多发点工资呢。”

舞蹈教师黄老师也赞同杭小姐的观点,“也没有那么多非买不可的东西,平时带着买就可以了。再说了,一分钱货一分货。还是好好上班比较实际。”

(杨冷 胡必超)

## “双11”之数据篇



### 看,天猫“双11”有多疯狂

今年天猫“双11”活动交易有多疯狂?开场后55秒,活动支付宝交易额破1亿,到了零点6分7秒,交易额直接冲上10亿,12分钟破20亿,而1小时的成交额则超过67亿。昨天21:20,交易额破300亿元大关。

11月11日晚间消息,电商“双11”开始21个小时20分钟后,阿里“双11”的交易额刚刚突破了300亿元大关。形象地说,今年国庆黄金周7天里,上海市所有大中型商业企业的营业收入约为69亿元,阿里“双

11”的300亿是前者的三倍多。

阿里方面此前曾担心,300亿以上的成交额所对应的快递包裹数量可能超出国内物流系统的承载能力。阿里集团董事局主席马云也表示,由于担心网络堵塞,天猫淘宝可能在“双11”当天适当限制网购流量。

阿里在其位于杭州西溪的新总部园区会议室内布置了巨型电子屏幕,事实公布交易额、订单笔数及分布、全国物流路况等信息。

根据电子屏显示的信息,阿里“双11”的交易额在21:20超过了300亿元,总交易笔数超1.4亿笔。这一交易额是去年美国“网购星期一”121亿交易额的两倍多。今年10月份,我国日均的社会消费品零售额为693亿元,阿里的300亿接近该数字的45%。

去年“双11”,阿里的淘宝网和天猫创下了191亿的销售成绩,其中天猫132亿,淘宝59亿。

据网络综合