

“双11”未到“战火”先燃 十堰电商企业销售忙

随着“双11”临近,我市各电商企业也忙碌起来。今年“双11”活动早早开始,自10月底,我市各大电商平台便开展促销活动,电商企业紧锣密鼓地备货。日前,记者走进我市多家电商企业,工作人员正忙着打包、发货,现场一派忙碌的景象。

■文、图/记者 周仑

电商企业备货忙
销量增长明显

“我们现在给大家上一款绿松石串,原价600元,现在活动价只需要500元。总共就准备了十单,大家准备好,在右下角小黄车可以直接购买。我们为大家顺丰包邮到家。”11月2日下午,在位于万达金街的娇丰绿松石店二楼,今年25岁的主播可可(化名)正和助播贝贝(化名)一同直播。直播间里,数百人正在观看。在二人的配合之下,不一会儿,已经有5人下单,购买了不同种类的绿松石饰品,总成交价超过一万元。“我当绿松石主播一年多了,通过直播与全国网友互动,也了解到很多绿松石知识。在‘双11’活动中,我们多款产品推出了福利价,欢迎网友选购。”贝贝对记者说道。

而在娇丰绿松石店一楼,另一名男主播同样通过抖音正在直播,跟可可不同的是,这名男主播所展示的饰品更加精美,价格也稍高。“对消费人群精准分类,打造差异化直播,是多年来我们直播的宗旨,为的是让不同消费层次的人群都能在我们直播间买到心仪的产品。”娇丰绿松石负责人赵娇娇介绍,对于他们而言,一年一度的“双11”是难得的销售机会,赵娇娇自然不能放过这次机会。今年“双11”期间,公司16名主

从流量到『留量』
更注重把控质量

记者从我市多家电商企业获悉,相比往年,今年促销商品价格优惠更直接。多个平台都采用了满减等价格优惠方式,让优惠更直接,消费者看得更明白。今年,我市电商企业从流量到“留量”,在商品质量和价格上下功夫,让顾客有更好的消费体验。

连日来,在位于张湾区的十堰抖音电商直播基地,招商部、运营部、质检部、物流部等部门的工作人员忙得热火朝天。在质检部前台,工作人员正在对刚刚送来的一批绿松石进行质量检查。质检前台通过扫描抖音电商平台的唯一订单码,确认送仓的商品无误,然后入库送往质检鉴定实验室。

在实验室,资深质检鉴定师通过专业设备对绿松石进行检测,并根据国家珠宝鉴定标准,对设备检出的数据进行分析,以确保符合国家标准,然后出具鉴定证书。鉴定完毕后,商品和证书一一对应,送往物流中心,物流中心再按照统一标准进行妥善打包发货。送仓、质检、物流均在高清摄像设备下进行,确保万无一失。

十堰抖音电商直播基地运营负责

播全部上岗,自10月底便开始高强度、多频次的直播,将十堰绿松石推介到全国。此举收获颇丰,该公司绿松石产品销量比平时上涨快,已提高30%。

在湖北福禄鑫供应链管理有限公司,为应对即将到来的“双11”,该公司5个直播间全部开启。来自本地的香菇、木耳、茶叶、蜂蜜、黄酒等农特产品整齐摆放在桌子上,这些产品已经上架到淘宝、京东等各大电商平台,主播正分门别类进行讲解。

该公司经市场调查发现,当前本地的黄酒深受消费者欢迎,便早早做好准备。黄酒占据了公司库房大部分位置,员工们正忙着将产品整理、统计、打包发出。

公司工作人员张雯介绍,公司产品在“双11”期间优惠力度很大,今年参加了京东和淘宝“满300减50”的活动,为了增加粉丝黏性,固定在每天的16时30分到22时开展网络直播,各大平台每天有1000多单的销量,当前热销的是本地黄酒,今年公司黄酒储量充足,通过分区分品类打包发货提高效率,力争当天订单当天发走。张雯表示,预计今年“双11”,公司的销量能达到3万多单,销售额力争突破200万元。

人李彬彬介绍,绿松石是十堰的文旅名片之一,十堰的绿松石电商销售位居全国首位。为了让更多消费者有着良好的消费体验,已经提前做好“双11”规划,对商家进行了线上线下的培训,开展政策解读,帮助商家了解直播规范,做好质检和物流服务,确保商家所有的订单都能在当日发出。“我们通过规范化留住购买绿松石的顾客,让越来越多的人成为回头客。”李彬彬说。

在茅箭区车站路的十堰亨纳贸易有限公司内,工人们正在抓紧往物流车上搬运货物。该公司主要负责“纳爱斯”品牌日化产品的代理销售,连日来,日均发货量超过一万单。公司已成功转型,让电商助力传统贸易重焕活力,如今结下累累硕果。

每每发货前,公司有专人对每一批货物仔细核对,检查生产日期、保质期和包装。在确认无误后,再向外地装车发货。“以产品质量为首要保证,是我们公司能够持续发展的原因之一。”该公司负责人说,在加大备货、提高旺季发货效率的同时,公司也提前进行线上线下推广。



绿松石直播间纷纷打出“双11”活动海报。



在湖北小蜜蜂电子商务有限公司,工作人员加班加点打包发送售出的农特产品。



电商企业后台工作人员忙碌着做好在线解答和售后服务。

我市电商直播企业已达五千余家

随着电商行业的完善和消费者消费习惯的养成,电商平台已经从以前的淘宝、天猫为主体,变成抖音直播、拼多多、天猫、淘宝、京东、微信视频号直播等多个平台百花齐放的发展态势,各大电商企业在“双11”购物节期间,针对自己公司的产品和目标消费群体都做了最优安排。纵观十堰本地电商企业,“双11”期间,以销售绿松石、日用化工品、农特产品三大类居多。其中,绿松石单价成交额最多,日用化工品成交单数最多,农特产品种类最多。在销售方式上,我市电商企业“双11”期间主要通过直播带货引流、朋友圈推广、促销优惠活动等方式销售。

随着电商行业的不断发展,在我市,电商行业全面开花。记者从市商务局获悉,截止到今年9月底,全市有电商直播基地20余家,电商直播企业5000多家。今年1至9月,全市直播15.9万场次,直播场次居全省第二位,吸引消费者观看3.75亿人次,参与直播的商品网络零售量489.3万件,实现网络零售额2.3亿元。

“今年1至9月,全市网络零售额实现27亿元,同比增长15.4%,高于全省增速2.8个百分点,其中,实物商品网络零售额17.1亿元,同比增长3.5%。全市电子商务应用企业销售额过亿元的有两家,过5000万元的有10家,过2000万元的有20余家。”市商务局相关负责人介绍,今年“双11”期间,市商务局将继续加大对全市电商平台企业会的监管力度。