

“以旧换新”补贴首次参与,国货品牌表现亮眼,支付选择更加多元…… 这个“双11”,新消费新体验新活力



本报杭州11月11日讯(记者祝梅)时至“双11”,促消费的热潮一浪接一浪。截至11日中午,淘宝天猫平台已有近600个品牌成交额破亿元,超过去年同期;中国物流与采购联合会当天发布的中国电商物流指数显示,受“双11”预售期、“抢先购”等活动及各地出台家电消费补贴等多重因素推动,10月的电商物流业务量指数创近5年新高;消费活力依旧旺盛,以服饰消费为例,今年“双11”期间,淘宝天猫平台上羽绒内胆、羽绒短裙的搜索量分别同比增长104%、372%……

对平台和平台之上的商家而言,如何提升消费群体的消费意愿、创造经济增量,走到第16年的“双11”,仍在上演“进化论”。这是一

个更加开放的“双11”。今年“双11”前夕,各大平台互联互通动作频频:9月,淘宝天猫平台接入微信支付;10月,京东物流开始服务淘宝天猫商家,商家有了新选择;紧接着,京东APP开通支付宝付款……畅通商业链路,优化营商环境,各平台以更开放的态度激发消费活力,消费者和商家都有了更多选择。

这是一个双向奔赴的“双11”。消费的“热”背后是政策的“进”。今年,国家推出的大规模家电“以旧换新”补贴首次参与“双11”,政府补贴叠加平台优惠,进一步释放消费潜力。截至11日零时,海尔、美的、追觅、戴森、源氏木语、林氏家居、水星等139个家电家居

品牌在天猫上的成交额破亿元。在淘宝天猫平台,浙江地区以旧换新补贴最高可减20%。比如,杭州的补贴可覆盖电视机、电冰箱、洗衣机等8个大家电类目和智能门锁、投影仪、扫地机器人等51个小家电类目。自10月14日家电现货开卖以来,浙江消费者以旧换新下单量居全国前三。抢抓政策红利,平台也引导消费者选购绿色节能家电,售出产品中一级能效、水效的家电占比超92%。

这是一个生态更优的“双11”。近几年,消费者更关注高品质、高性价比的产品,平台也着力提升消费体验,赋能商家服务消费者。今年,杭州遥望网络科技有限公司推出了规模最

大的“双11”直播计划,截至11月10日已开播1453场。“前期招商环节,我们做了一个线下选品会,选了很多优质商家和没有在直播间亮相的优质商品,主播像逛街一样在现场选品,和商家面对面沟通,提高选品效率和双方适配度,这个选品过程我们也做了直播。”遥望科技相关负责人说,今年“双11”周期拉长,更需要平台通过多维创新给到消费者新鲜、多元、划算的选择。

这更是一个百花齐放的“双11”。众多国货品牌表现亮眼,截至10月31日,遥望科技单品销售GMV排名前五中有4个来自国货品牌,国货销售额占到总营业额近六成,某国货护肤品牌专场直播以

溯源工厂形式展现国货科研实力,打破抖音平台国货美妆专场纪录;在淘工厂国货甄选店,温州制笔工厂采用太钢集团产的笔尖钢,设计生产推出“中国芯”中性笔,每支售价不到2元,书写感一流,日均热销超2000支;在京东平台,永康的健身器材企业早早将跑步机、健身车等大件健身器材通过杭州大件平台仓布局到全国,库存周转时间、商品运输破损率显著降低。除了产品消费,服务类消费也迎来显著增长。飞猪数据显示,截至11月6日,平台上“双11”酒店套餐消费者规模已显著超越去年全程;热门跨境机票卡在“双11”经历了多轮补货,海外出境游酒店套餐10月21日正式开售,仅3天成交额就超过去年全程。

11月11日,长兴县物流园区一家快递企业里一片繁忙景象。通讯员 谭云伟 摄

8时 盛斌正在蹲守直播间。受访者供图

11时 史好在流水线上分拣快递。通讯员 骆红婷 摄

13时 盛威国际聘请专业团队直播带货。本报记者 周松华 通讯员 郑侃轩 摄

15时 张克果在送快递。本报记者 王艳琼 摄

24时 数字人主播小美正在直播。本报记者 周逸 摄

嘉善姚庄镇居民盛斌:以旧换新,真香

今年“双11”,买买买可是赶上了好时候。我住在嘉善县姚庄镇。11月11日上午8点,我趁着上班前半小时,赶到县城的一家“以旧换新”电器店,迅速下单了一台冰箱。原价6000元,现在享受完政策补贴才4800元,打了八折,真香!

我家的房子正准备装修,想买一批新家电,除了一个大件冰箱,还有燃气热水器、烟灶、智能晾衣架等小件家电和智能家居用品。我能这么快下单,可是做足了功课的。今年“双11”和“以旧换新”政策一叠加,我买的不少东西都享受了折上折。原本我留了2万多元预算,现在粗略算下来,已经省了4000多元了。家里有些旧电器换走了,不仅省了钱还腾出了置物空间。

我了解到,目前,嘉善家电补贴品类在原有的冰箱、洗衣机、电视、空调等8大类产品基础上,又多了电饭煲、净水器、空气净化器、微波炉、洗碗机、消毒柜、饮水机这7类。这轮家电补贴从9月20日开始,要持续到年底,还不用申领消费券,只要到参与活动的门店消费就能立减。

政策想用好,还得研究细致了。嘉善明确对1级及以上能效或水效标准的产品补贴标准为产品销售价格的20%,2级及以上的为15%;单件最高补贴达2000元,单人最高补贴可达16000元。所以我这次买的冰箱,特地挑选了1级能效。

“政策补贴+平台让利”,不光让消费者得利,对商家来说也是好事。我听嘉善县城一家老牌电器销售部的老板说,今年他们店里冰箱、洗衣机、彩电、空调等“传统四大类”电器销售量比去年同期上涨了20%。

说起来,参加“双11”抢购我是“老手”,到现在也有10年了。今年,我爸妈也加入了抢购大军,跟着我一起蹲直播、抢优惠券。

(本报记者 顾雨婷 通讯员 章丽 陈浩 整理)

义乌快递分拣工史好:智能分拣,真快

我叫史好,来自贵州,是中通快递义乌新科网点的一名80后快递分拣工,也是义乌3万多名物流从业者中的普通一员。

“双11”期间,义乌的快递量增加非常明显。11月11日,我中午11点就上岗了,比平时提前了2个多小时。看见我旁边这些堆积如山的快递了么?我的任务,就是把这些快递一件件拿出来“翻个身”,将面单朝上放到环形双层自动分拣线的传送带上。这之后,系统会通过扫描面单上的信息,完成称重、分区投递等一系列自动化程序。

换做以前,这是不敢想的。为了实现快递的精准投放,我作为一名分拣员,要记住200多个地区的区域代码,人工识别快递包裹对应代码后,再按照大区域的分类方式,将快递放入5条传送带中的一条。看似简单的分拣工作,需要精神保持高度集中,几个小时下来,人就会感到非常疲惫,哪怕你再仔细,也容易出差错。

自从我们网点引入全自动快件分拣设备后,我的工作就变得简单轻松多了。也正因为有了这个“智慧大脑”,“双11”期间,我们每天每人可以操作3万个快递包裹,是之前手工分拣的1.5倍。我们网点的日高峰快递处理量可达100余万件,工作效率比之前提升了3倍多。

如今,像我们这样百万级的大型快递分拣中心,义乌有16个,基本上都装上了全自动快件分拣设备。我听说义乌的快递业务量占全国十二分之一,成为仅次于广州的全国第二大快递枢纽城市。虽然我只是义乌物流行业的一颗小小“螺丝钉”,但我感到无比的骄傲和自豪。

(本报记者 何贤君 通讯员 骆红婷 整理)

宁波卖家负责人娄巧灵:尝鲜直播,真棒

我们盛威国际控股(中国)有限公司在安防产品领域深耕多年,之前产品主要出口海外,远销全球210多个国家和地区。虽然和外贸客商合作时间长、关系较稳定,但也难有大的突破。这几年,我们逐渐加大了国内市场的布局力度。

“双11”,恰是企业拓内销的好时机。今年“双11”前夕,我们不仅推出了一系列符合国内消费者需求的保险箱新产品,还专门入驻了宁波北仑全新打造的企业内销平台——工业消费品展销中心,并聘请了专业团队直播带货,实现了生产线、供应线和销售线的全面革新。

11月11日,我和我的团队就在工业消费品展销中心的盛威国际展区,将一个个新研制的各类保险箱、小家电等产品通过电商平台进行展示。尤其是中午一两点那会儿,我一直忙着在现场调度工作人员,为线上直播做好支撑配合。

当然,不只是“双11”当天,事实上,从10月下旬起,我们已经连续直播了10多场,让更多消费者认识了解盛威国际的保险箱产品。直播中,我们也推出了多功能小火锅、小烤箱等各种小家电。除了参与平台优惠活动外,还拿出了全年最大的优惠力度,准备了精美好礼,配合满额即赠,给消费者带来更好的购物体验,受到了热捧。算了算,今年“双11”期间,我们旗下产品的销售额同比增长了4倍。

(本报记者 周松华 通讯员 郑侃轩 整理)

温州快递员张克果:货来货往,真多

我是温州顺顺速运有限公司的一名快递员。每天下午3点到傍晚7点是我忙碌的时候。赶上“双11”,像是脚踏风火轮,节奏要快一点,更快一点。今年“双11”消费活动分三波进行,快递战线拉长,也把我们小哥忙坏了。

我所在的营业店服务温州鹿城南汇街道,我负责华盟商务广场的收件任务,离营业店不到1公里。这幢40层的写字楼有400多家商户,我前前后后跑单,通常要在这里待上一整天。今年“双11”,从10月21日开始,明显感觉这里收件和送件比平时多了一倍。平时,我一天跑单送100来件,这段时间多到200来件。

11月11日下午3点前,我已经把网点的快件迅速分拣完,满载快递车出发了。这幢楼每层商户我已经非常熟络,“双11”期间,大家伙忙着收货,又赶着打包让我寄货,这些货物销往全国甚至送往海外。

天色渐暗,按要求每天傍晚6点前,我要把当天的到件全部送完。我频繁地来回营业店和写字楼,送货上门时把快件运回营业店,赶上晚上7点前的送货班车。我在楼层间坐电梯上上下下,商户们看到还会跟我打招呼。有人会问:“今年‘双11’这么多货啊!”我回应:“这波还得持续到15号呢!”我心里想,其实今年“双11”已经轻松很多了。

记得前两年“双11”,还没有这么多轮消费活动,大家集中在几天内下单,算下来竟然一天送了400多单,创下了我的“单王”纪录。随着这几年消费机制完善,“双11”跨度长达半个月,我们虽然忙,却忙得有序。今年营业店“双11”快递量比平时增长了60%,较去年“双11”相比,虽然每天货物没那么扎堆,但总体快递量却更可观。

(本报记者 王艳琼 整理)

数字人主播小美:永远在线,真好

时针指向11月11日24时。此刻,还活跃在线的直播间数量,每分钟都会减少上百家。“哪家主播这么能熬夜?”这时候,如果你还在刷直播,那么大概率就会来到我的直播间。这个永远会自嗨的主播,就是我,来自杭州一知智能科技有限公司的AI数字人——小美。

不过要一眼认出我数字人的身份可不太容易——瞧,在直播间,我右手拿着大牌美妆产品,左手指着购物链接,一颦一笑,像个AI。我随时能根据观众需要做出相应的动作,比如把桌上的口红涂抹在手上看色号,是不是很有代入感?

要是你觉得我只是一个会动的AI模型,那就又小看我了。我的系统里搭载了多模态人机交互大模型和一知自研的“太一”对话大模型,称得上是一颗“超级大脑”。在直播间,我能在毫秒内与弹幕实时互动:商品咋用?质量如何?优惠券哪儿领?我都能答得上来。许多家人都夸我热情、礼貌又专业。

当主播可是个体力活,今年“双11”战线长、强度大,从10月14日到现在,许多日播8小时的主播,都感觉有些累了。但我不一样,一天24小时都活力满满:“直播间的家人们注意了,点击左上角领取福袋”“宝宝们,点击1号链接可以领取福利,先到先得”……无论多晚,你随时来,我时刻在。

这次公司能这么信任我,也是因为小美的成绩很亮眼:截至11月24时,我和小伙伴在全网的电商平台上,就累计开播近30000个小时,曾创下单店单日成交金额1933万元的佳绩。

与真人主播相比,我已经可以做到1:1的产品转化率,2倍的直播时长以及2%的直播成本。“双11”也许今天就结束了,但小美还是每天都会陪伴你哦。”我希望这句话,能让屏幕更多的你看到。

(本报记者 周逸 通讯员 郑宸 张琼 整理)