

京东两小时破 1000 亿,天猫服饰 10 分钟成交额逾 10 亿

“6·18”账本:椰城“剁手党”买买买

商报全媒体讯(椰网/海拔手机端记者 段然)昨日是6月18日,作为6月的第三个星期天今年的618不但是父亲节,也是由京东打造的年中购物狂欢节。这几天打开手机、电脑扑面而来的是618促销信息,走在商场超市看到的同样是商家推出的618线下促销活动。这个年中大仗,从线上烧到线下,记者采访获悉,不少市民已然卷入到“战争”中,开启了“剁手”模式。

线上商家 A

减免、拼单、包邮、分期付款……只要你下单

如果说“双11”是猫狗夺食,那到了年中的“618”则是猫狗夺食的第二季,剧情主旨并没有改变,只是作为升级版本。天猫、京东在这场年中促销狂欢中,玩的更大、更精彩,而且“牵连”了更多兄弟。记者了解到,“618”虽然只有一天,但是狂欢的节奏早已上线。

今年线上的促销不仅让“猫狗”抢风头,唯品会、苏宁易购、国美在线等通通实力让利,吸引买家。此外,为了迎合不少剁手族花明天的钱,理今天的单也已成风,分期付款免息等,也未电商吸引不少剁手族买买买。

线上电商引燃销售市场,线下商家也主动争取市场份额。为了应

对线上的强势猛击,线下实体店纷纷推出了促销活动。记者走访发现,海口不少商家均针对“618”展开的年中促销活动不比线上商家逊色,在某商场一品牌女装店前,打出618线上同等折扣等宣传。店内不少消费者准备试穿。市民孙小姐告诉记者,今年的“618”,实体店也推出了网购不能试穿的尴尬。该店的销售人员表示,这几天年中促销虽然打着电商创造的狂欢节噱头,不过用销量说话,这几天的销售情况的确不错,不少消费者都是乘“势”追击。海口不少家具、电器商家纷纷跟进推出“618”促销,以比拟线上的优惠,力争618这份大蛋糕。

天猫数据 B

618 服饰 10 分钟成交额突破 10 亿

根据天猫数据,6月18日零点刚过,天猫美妆和个人护肤品迎来颜值控疯抢,开场26分钟,天猫美妆口红已经售出10000000支。国货之光百雀羚品牌面膜组合卖出近17000件。与此同时,天猫618服饰零点过后仅10分钟,天猫服饰总体成交额突破10亿元。潮牌商圈、奢侈品商圈迎来剁手族疯狂,迅速开启了消费升级的狂欢模式。

京东数据显示,18日凌晨开始

的秒杀战役让6月1日就拉开序幕的618购物节奏出最强音,从0点开始就有海量用户瞬间涌入,峰值订单被不断刷新,第一个小时的销售额超过去年同期的250%。6月18日凌晨2点11分,整个京东618年中购物期间的累计下单金额突破1000亿元。其中,来自北京、上海、广州、深圳、成都等城市的用户数量最多,参与秒杀的积极性最高。



市民账单 C

剁手势力不容小觑 手指一点花费近万

618年中促销狂欢,有多少买家卷入其中记者采访获悉,没控制住剁手的买家居多,不少市民表示,只要打开网页,多少会成功下单。一些不在父母身边的人,会选择电商超市为家乡的亲人购买生活必需品。海口的剁手族在618促销战期间,贡献了多少呢?银行卡上的数字发生了哪些变化?看看市民晒的账单吧。

这一场618促销浪潮席卷线上线下,曹先生虽然还没来得及浏览疯狂的减免电商,不过只在实体店已经让他消费了近万元。市民曹先生去年购买的新房已经到手,眼下正忙着添置家电家具等,布置新居。618前夕,他和妻子在海口某家具城看到这家的618促销提前进行,曹先生讲述,之前看中的一款床垫,来了几次都没优惠多少,赶上618促销这可是他看到的优惠力度最大的一次。据曹先生讲,他看中的品牌床垫店内一万以下的垫子有3款,有一款最低可4800买到,还有5500和8000的。曹先生认为都

是同一牌子,质量都是有保障的,就看个人对床垫软硬程度地需求了。反正是想买,就趁这次买了。”曹先生说。

此外,曹先生还在该店选购了一款原价6000元折后2000多元的儿童书架,和一台茶几,共花费9899元。“这些只是在618期间在实体店里的花销,还不知道老婆的购物车有多少宝贝已经结算,正在赶回家的路上。”曹先生笑言。

白领小楠的购物车里,有一款笔记本电脑已经放了很久,这次618他终于决定剁手下单。“这款笔记本虽然没有便宜多少,但是618期间店内的礼包比平时多,反正是想买,就趁这次买了。”小楠说,他不仅为自己买了一款笔记本,前几天老家的父亲说手机视频坏了,他想着,618促销再帮父亲买一台手机,让他老人家高兴。最终小楠的618花费6988元买了电脑,998元买了手机,共消费7986元。

天猫 618 物流大提速 包裹平均3分钟出库

商报全媒体讯(椰网/海拔手机端记者 段然)618当日,天猫618理想生活狂欢节进入抢购高潮。剁手党正在狂欢,物流也相当过瘾,到6月18日中午,天猫商家智能分仓发货量已达去年同期的三倍。在经历去年双11,和智慧物流提升之后,天猫618物流已经全面升级,大促期间的服务就像平时一样,当日达和次日达成为标配。

天猫物流服务越来越好是这两年来消费者最明显的感受。6月1日,天猫电器城开启了618的第一波。当日凌晨,正在看美剧的北京小伙张兴华就收到了刚刚购买的耳机,此时距他下单仅有15分钟。

除了本地购物,今年618海淘的速度也大大提升。通过保税仓,中国消费者可以普遍享受到购买海外商品的次日达服务。天猫618期间,有些用户甚至在下单当天,就能收到保税仓发出的海淘商品。通过进口海外仓,即使商品是从海外发出,最快三天也可以到达消费者手中。

天猫物流提速的背后,是物流企业在大量使用新技术提高效率。百世供应链投入了40多个云仓参与618,38个风暴自动分拣系统服务范围遍及全国,可以将包裹分拣准确率从全人工分拣的80%提高到99.9%以上,分拣效能提升4倍。

天猫物流越来越快,凭借的是物流企业的“联合作战”,以及大量新技术的使用。比如仓储企业怡科技启用了更多的全自动化仓库,包裹平均出库时间仅需3分钟;百世供应链均用了38个自动分拣系统,可以服务全国28个省,效率是人工的四倍。

此次618不仅是天猫史上最强的一次年中大促,也标志电商大促迎来“当日达次日达”时代。随着物流企业大量投入新技术,智慧物流更加成熟,以后大促的物流体验将逐渐与平时一样,当日达和次日达会成为标配。

相关新闻

第七届西部物博会在陕西西安盛大开幕

海航机场集团旗下星级机场亮相吸睛

商报全媒体讯(椰网/海拔手机端记者 臧会彬)6月16日至18日,由海航现代物流集团独家冠名支持的“海航现代物流·第7届中国西部国际物流产业博览会暨2017中国(西安)智慧交通博览会(以下简称物博会)”正式在西安曲江国际会展中心举办。海航机场集团作为现代物流集团的五大业态之一参加了此次展会,旗下星级机场代表相继亮相展会现场,丰富多样的内容展示吸引了众多游客。



▲会展现场

据悉,物博会是陕西省委、省政府重点保留,并由西安市政府主办的3大展会项目之一,被业界誉为“西部物流第一展”和物流产业的“风向标”。本届物博会以“大西安、大交通、大物流”为主题,设置了800个标准展位,并分设物流园区建设发展成果和规划、物联网和信息化、物流仓储设备与技术、航空物流和电商物流、城市共同配送技术与设备、物流金融、危化品及特种运输8大展示专区,展出达1.8万平方米。在举办展会同时还将举办“2017中国西部物流与交通大会”、“秦势论坛之‘大西安’大交通大物流论坛”等系列会议论坛及相关配套活动。

会展当天现场,海航机场集团还展示了SKYTRAX星级机场群的打造历程,旗下SKYTRAX星级机场的代表——美兰机场、凤凰机场、宜昌机场、满洲里机场也纷纷亮相展会,丰富有趣展示内容,来自各机场的特色纪念品以及可爱的空港云机器人吸引了不少观众驻足互动。

海航机场集团近年来以“打造服务管理核心竞争力”为导向,以满足顾客需求为中心,以“真情服务”为切入点,深入打造大型五星机场,支线四星机场等最佳旅客体验为核心的海航机场SKYTRAX星级品牌群。

格力再补贴 100 元 / 套 安装费 延迟安装赔偿顾客 100 元 / 小时

商报讯 近日,记者走访各大家电卖场时发现,虽然家电促销手段层出不穷,噱头出奇,但目前格力电器推出的“即买即装”服务受到广大消费者的关注。记者了解到,关于这项服务,格力电器方面也对消费者做出郑重承诺:6月15日-7月31日期间购买格力空调,享受“即买即装”服务,保证到货后24小时内安

装到位,每超1小时补偿消费者100元。

“您的每一件小事,都是格力的大事”。这是格力一贯坚持的服务宗旨。多年来格力除了在技术和品质上不断升级,也一次次引领家电业服务标准的升级。

2016年8月1日,格力发布公告:格力家用空调安装费在原有标

准的基础上每台(套)增加100元。近日,格力再次发布公告,对今年6、7月安装的格力空调,每台再补贴安装费100元/套。

格力希望通过此项政策提高格力家用空调一线安装工的收益及其服务积极性,让格力安装工享受高于行业现行的劳动报酬,保证安装工的人员稳定性和专业水平,为消

费者提供更优质的服务。这项政策,更是为了近期推出的“即买即装”服务保驾护航,让消费者能够在炎炎夏日中享受到高品质的格力空调。

“一个企业的成功不在于盈利多少,而在于你给消费者带来什么!消费者的认可,就是格力认为的最好的回报。”董明珠如是说。(海军)

海口秀英举办 黄皮比拼活动

商报全媒体讯(椰网/海拔手机端记者 王辉)6月17日上午,海口市秀英区永兴电商扶贫中心广场上人声鼎沸,来宾兴趣盎然,2017年秀英区第六届“探寻千年‘岩’味,品永兴黄皮,游百年古村”海口火山黄皮大比拼活动拉开序幕。本次活动招募了百人吃货品鉴团,成功吸引155人报名,投票数超过2万票,访问量达到9.4万人次。活动现场还吸引一大批自驾游游客前往参与,除了参加现场的免费品尝黄皮鲜果、老盐黄皮水、黄皮鸡等黄皮风味美食,幸运大抽奖、欢乐大摇奖等活动外,游客还通过游百年古村,探寻火山地区千年“岩”味,感受羊山地区的风土人情。

本次黄皮大比拼通过对无核黄皮、大鸡心黄皮、小鸡心黄皮、本地黄皮四个参赛品种进行分类评比,从色泽、形状、质量、表皮光滑、口感等因素来综合评分,按品种分组选出四个一等奖。本次黄皮大比拼活动吸引了海口共20家种养专业合作社参加,经过紧张激烈角逐,来自海口美景金味黄皮种植专业合作社5号选手吴桂选、海口德美良养专业合作社4号选手陈德行、海口美景金味黄皮种植专业合作社2号选手王华利和海口宏博现代农业综合开发专业合作社4号选手陈玉来分别获得无核黄皮组、小鸡心黄皮组、本地黄皮组和大鸡心黄皮组一等奖。