



# 我们 Shopping 吧

很久以前,11月是一年中再普通不过的一个月份,然而近几年,进入11月就有了一种节日的气氛。这当然全靠8年前马云爸爸创造的双11消费的传统。经过8年的发展,双11从最初一家电商的促销活动,演变为今天的全民购物狂欢节,淘宝、京东、苏宁、聚美优品等各大购物网站竞相加入,此外,实体商家也不甘示弱,纷纷造势吸引消费者。

双11前夕,记者梳理购物网站的促销套路,探访实体商家的优惠活动,采访鹰城的部分购物达人,了解快递公司紧张忙碌的状态,一起聊聊购物那些事儿。



昨天,在市双丰商城大厅,双11促销抽奖的大幅广告随处可见。

## 双11网购狂欢,今年你参加不?

□本报记者 张静/文 李英平/图

### 今年双11来得更早些

早在10月20日,记者打开手机淘宝就发现,界面出现了节日特有的喜庆色彩,“双11头条”“双11直播”“双11会场”等这些和双11有关的字眼就充斥了整个屏幕。随后记者浏览相关新闻看到,原来阿里巴巴集团在当天宣布,今年的天猫双11全球狂欢节由24小时延长为24天,从10月21日开始到双11当周的周末结束。

10月26日,京东的广告也开始大规模出现在屏幕上。走起温情路线的京东在除了在广告中讲述京东小哥的故事,广告词“今年要买就买点好的,上京东”也深入人心,给人一种在京东才能买到好货的感觉,挑衅意味十足。

一直为自己代言的高富帅聚美优品老总陈欧也尽显土豪气质,一言不合就帮粉丝的购物车买单,10月中旬陈欧就在微博上表示,关注他并转发微博并@三位好友,会抽一个粉丝送装满某品牌化妆品的Mini Cooper轿车一辆,与此同时还在微博上列出双11心愿清单,心愿清单的部分产品将于11月8日晚9点开始大促销。截至目前,陈欧已经送出4辆车,他的大手笔显然深得消费者的青睐,送车微博的转发量高达100余万,可谓又一次成功的营销。

### 实体商家搭双11快车 促销折优惠多多

近日,记者走访发现,我市几家大型商场也趁着双11的东风吹响了购物狂欢的号角。

11月7日,双丰商城的相关负责人刘先生告诉记者,商场11月10日至13日推出双11欢购节,冬装新款全场5折起等。为了吸引消费者,双11当天会在两个商场各抽取11名幸运顾客,根据购物小票票面购物金额全额返还礼金券。

昨天上午,记者在鹰城世贸广场看到,商场内被装饰得很喜庆,活动时间是11月10日到20日。记者在一楼看到,一些指定品牌的黄金最高每克降400元,珠宝、玉器、名表、化妆品专柜也都推出促销活动,全场服装不仅6折起,购物满一定金额还能领到不同价值的礼品。除此之外,在活动期间消费一定金额还能参与抽奖。

记者在采访中发现,多数消费者最关心的是打折力度。11月9日上午,在市区光明路双丰商城,一位正在挑选冬装的女士说:“我想买一件加厚的羽绒服,现在来挑选就是冲着双11的活动。”

### 中老年网购者增多 资深买家趋于理性

记者在采访中遇到一位资深网购达人,今年33岁的市民刘先生是一位个体老板,有长达11年的网购经历,平均每年的网购金额都在3万元以上。11月9日下午,在刘先生经营的车饰店里,他打开手机淘宝客户端,记者点开他的购物车看到,并没有记者想象中爆满的情况。

刘先生笑称,自己早已过了疯狂购物的年纪。“刚会网购的时候在北京上大学,吃的穿的用的,啥都在网上买,收包裹收到手软,那时我觉得网购特别酷。2009年淘宝第一次有双11,当天花了5000多元。”

刘先生多说,网购时间越长,网购经验也就越多。“网上买东西就是图便宜,但也吃过不少亏。现在双11,很多商品都是先涨价再降价,虚假折扣太多了。我现在网购越来越理性,实用才买,不会再因为便宜就轻易出手。”除此之外,刘先生表示,如果是买必需品,他还会错开双11,“双11收货特别慢,在网上也看到有快递公司暴力拆卸的新闻,所以会避开这段时间。”

当记者感叹昔日的网购达人已经不再买买买时,刘先生建议记者采访他的妈妈。

刘先生的妈妈包女士今年56岁,日常生活就是做家务,带4岁的小孙女。就在记者和包女士聊天时,她接到了快递小哥的电话。“我的快递来了,我下楼拿一下。”5分钟后,包女士拿着快递进门了,进门第一件事就是拿着剪刀拆包裹,边拆边说:“我先看看质量咋样。”

虽然只有一个包裹,但是里面的东西可真不少,几乎都是厨房用品:水盆排水口过滤残渣的垃圾网、放饺子的保鲜盒、保温袋、隔热手套、清理窗户凹槽的小刷子等。包女士一脸神秘地问记者:“你猜这些东西多少钱?”记者笑着摇摇头,她伸出手指说:“才50多块钱还包邮。”

包女士说,一年前她跟着一起跳广场舞的伙伴学会了网购,大家经常在群里分享买到了哪些好东西,虽然也买过质量不好的东西,但儿子教她一招,网购时买个运费险,质量不好就退货。“年纪大了不爱逛商场,没事儿上上网买个东小西,也是个乐趣。”

市民李女士今年28岁,家住市区曙光街西段,今年6月份她生下了可爱的

儿子。儿子出生后,需要用的东西很多,本来就习惯网购的她现在又发现了一个省钱秘诀。“别的宝妈把我邀请到一个特供群,群主会在群里分享有购物券的淘宝商品,能便宜不少呢,尤其是宝宝用品。”

“群主是雷锋吗?天天做好人好事?”记者问。看到记者对这个群产生了质疑,李女士解释说,她后来了解到,淘宝店铺会根据销量给群主返利。“这应该是淘宝的一种操作模式,不过我们买家并不关心这些,能省钱才是王道。”

不过,剁手族仍有不少。在市区建设路中段一家事业单位工作的王先生正在装修婚房。“这些装修用的可不比衣服,商场有打折有促销,我已经比过了,还是网上划算。”记者看到,小到开关,大到吊灯,王先生的淘宝购物车被塞得满满的。

说到网购,王先生的未婚妻叶女士说,她享受逛街的乐趣。“看见漂亮衣服不一定买,但一定要试,试了才知道适不适合自己,网上那么多买家秀和卖家秀差别巨大,就是最好的说明。”

### 增加车次、招兵买马 快递业整装待发迎战

双11对于电商来说是盼望的节日,而对快递物流行业则是一次“大考”。近日,国家邮政局副局长刘君在接受采访时表示,今年双11快递业务量将超过10亿件,预计最高日处理量将突破24亿件,是日常处理量的22倍左右。快递业如何应对双11,是否已经备战到位?记者近日对我市快递行业进行了采访。

市区某快递公司的快递员张先生介绍,自己负责的路线每天投递量正常情况下在100件左右,按照往年的经验,真正的投递量高峰期是在双11之后,每天能达到两三百件。

11月8日上午,记者来到市区平桐路中段的平顶山苏宁物流有限公司进行采访。车磊是这家公司的总经理,从事物流行业已经11年。他带领记者来到小件仓库,工作人员正在忙碌。记者看到,一件件包裹从传送线到达打包台,工作人员先打开包裹检查物品,再打发票进行二次包装,给包裹贴上“快递面单”,上面有包裹的目的等信息。一位工作人员告诉记者,正常情况下,每人每天二次调拨的包裹数量有300件左右,到双11当

天能达到千余件。

“其实不只是双11,618、818、双12对我们来说都很忙碌。为了应对今年双11,派送快递的车辆从10辆增加到30辆,

从9月底就开始增加临时用工。临时上岗的快递员需要早点熟悉派送区域的路线,这样才能提高派送效率,缩短派送时间。”车磊说。



11月9日,在平顶山苏宁物流有限公司仓储库房,操作员在进行货物准备。