

洛阳·消费

迎战“双11”，我市网商有话说——

希望消费者购物更理性

□记者 范瑞 文/图

“双11”已经进入倒计时，您在各大网购平台抢红包、挑选商品的同时，网商们也进入备战的最后阶段。为迎接一年一度的“大考”，我市的网商们作了哪些准备？他们对“双11”又如何看待？

【准备】 提前1个月进入备战阶段

5日下午，洛阳晚报记者在洛阳电子商务大厦见到了正在忙着为“双11”活动作准备的王喆，“今年‘双11’是阿里巴巴上市后的第一个‘双11’，无论是电商的宣传力度还是参与活动的商家数量，都比往年提高了很多，供大于求的局面越来越突出，这对于我们的网店来说无疑是一个挑战。”王喆说。

早在1个月前，王喆和公司的员工就开始为今年的“双11”作准备，在“双11”来临前，王喆的淘宝店还成功进驻了天猫商城，“双11”也成为她的“如影”女鞋推广品牌的重要契机。

“双11”前夕，是消费者咨询的集中期，为了提高与消费者沟通的效率，经营手机的淘宝店主崔先生提前1个月招聘了10名客服人员。“现在每天客服接待的顾客数量大概有200个，估计到了‘双11’还会成倍增长。”崔先生说。



王喆在给「双11」新款鞋子拍照

【变化】手机端正在改变消费者的网购习惯

去年“双11”当天，洛阳哈他网络科技有限公司在天猫全网瑜伽类网店的销售成绩中排名第一，共接到12000多个订单。

谈及今年的“双11”，该公司副总经理牛志辉表示，“双11”已经成为一个全民参与的盛会，去年天猫创造了350亿元的惊人成绩，今年的销售额预计会增加40%到50%，到500亿元左右。由于受到“类目”的限制，瑜伽类商品的销量不会出现像服装类那样惊人的增长，但“双11”的日销量也会是日常的5倍

到10倍。

“去年，各大电商的手机端已经进行了大力度推广，但从整体成交量来看，手机端和PC端的成交量比例约为4:6，今年这一局面已经被改变，手机端和PC端的成交量比例已经变为6:4。”牛志辉说。为了能在手机端吸引更多的客户，哈他科技一直坚持手机端的商品界面和PC端分开设计，在手机端上更加强调商品的重点，尽量在3屏以内让消费者锁定商品，提升转化率，在PC端则更加强调商品介绍的全面性。

【建议】

希望消费者更加理性购物

回忆起去年“双11”当天的情景，王喆还历历在目，通宵达旦地发货，饭也顾不上吃，虽然销量呈井喷式增长，但对于“双11”，王喆还是有更加理性的态度。

“本来1个月可以实现的销量，被集中在‘双11’这一天完成，而‘双11’前后是销售的低潮期，我觉得这并不是一种健康的经营状态，激增的订单对商家、物流都是一次巨大的考验，但所有商家都投入到了这场‘战斗’中，我们也只能迎头赶上。”王喆说。

牛志辉认为，如今的“双11”对于他们来说更像是一次“大练兵”的机会。“‘双11’对我们的供应链、客服、物流都是一次难得的锻炼机会，同时，通过‘双11’也能吸引更多的消费者来体验网络购物。”牛志辉说。

采访过程中记者了解到，不少网商都曾经历“双11”过后的退货潮。“虽然销量对我们来说很重要，但还是希望消费者在购物过程中更加理性，选择自己真正需要的商品，有准备地购物。”王喆说。





洛阳德众长安马自达4S店

11月8日盛大开业 开业期间 感恩巨惠



MAZDA CX-5

&

AWD

智能四驱系统

阅尽天下无数山

购部分车型，即可获万元大礼包，送完即止

更有进店礼，试驾礼，订车礼，好礼送不停

创驰蓝天 SKYACTIV TECHNOLOGY

魂动 KOODO SOUL OF MOTION

C-NCAP 五星评价
Mazda CX-5荣获C-NCAP五星评价

四足鼎立，天堑也坦途！

搭载革新性创驰蓝天技术的Mazda CX-5，配备傲人AWD智能四驱系统，澎湃动力前后轮完美分配，让不期而遇路况成为胸有成竹的前行，化崎岖为乐趣，让前路皆通途，Mazda CX-5带你阅尽天下无数山。

岁末迎厚礼，现购买Mazda CX-5即享 ◆4999元油卡 ◆4000元置换礼 ◆双0金融礼等诸礼遇，更有限量团购特供车等你来享。

详询当地经销商。

长安马自达 | 纵享激情

全程关怀
三年十万公里保修

400-800-2777 800-807-2777

www.changan-mazda.com.cn

MAZDA 3 AXELA 昂克赛拉
MAZDA 3 星骋

MAZDA CX-5
新MAZDA 2

地址：洛阳市西工区汉宫路5号（王城大道陇海立交桥下100米）

赏车热线：0379-69978266