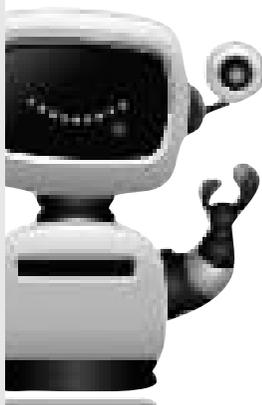




从智能化产品到“黑科技”娱乐
再到智能机器人客服、智能化传输系统……

“商业+智能” 引爆狂欢节

从智能化产品到“黑科技”娱乐，再到智能机器人客服、智能化传输系统……今年“双11”众多商家将商业与智能化融合，玩出了各种新花样，在此次购物狂欢中形成一道独特的风景线。



智能化令电器更加“聪明”

作为除湿机的领跑者，宁波德业日用电器科技有限公司（简称“德业”）“双11”又推出了一系列智能化产品。

“目前我们的产品TM208FC已经联入了天猫精灵的系统，用户在使用过程中可以通过天猫精灵来进行语音控制。”该公司相关负责人说，他们还在研发“德业云”物联网。它可以实现远程的人机互动，并且可以随时监控家

庭湿度。据了解，未来德业开发的所有新品，都将实现天猫精灵的语音控制。

目前德业已经具备自动化流水线，并且引入了MES、WMS系统，可以全面追踪生产过程中的每一个进程，令所有的步骤有迹可循，并且连同售后服务共同变得更加全面高效。此外，德业还在积极改造生产线，未来还将实现自动打包、检测等工序。

AR新玩法吸引众多消费者

除了产品智能化，各种活动中也不乏“黑科技”。宁波太平鸟时尚服饰股份有限公司就将活动与“黑科技”结合展现得淋漓尽致。

“‘双11’，太平鸟洞察95后的社交方式和个性宣言，将推出一系列有趣的新玩法。”该公司相关负责人介绍道，太平鸟女装联手美国经典动漫LOONEY TUNES，推出全新跨界联名系列，引用了兔八哥、崔弟、达菲鸭等多个经典卡通形象，将PB WOMEN的趣味设计理念融入上世纪90年代的复古卡通，创造出焕然一新的美式街头风潮，更具创新的时

装信念。

同时运用黑科技，在北京、上海、杭州三地的12家银泰百货中庭设置AR互动体验区，兔八哥IP款提前陈列，消费者通过手机淘宝扫一扫获得店铺优惠券。

此外，太平鸟女装联合话题营销，带来“AR互动收集兔八哥图标”的有趣玩法，吸引更多消费者赢得购物优惠。

另外，今年“双11”，太平鸟还首次启用店小秘智能机器人客服，完成了约50%的咨询接待量。

智能化传输降低七成人工成本

“我们每年‘双11’最大的成本支出就是人工成本，而货运要用的人员是最多的。我们去年的订单量是80万单，今年预计在150万单左右。”博洋集团信息中心主任吴刚说，为了降低人工成本，他们分三期对智能化传输系统进行了改造，在“双11”前完成了第三期改造，改造以后可以降低人工成本70%左右。

吴刚说，智能化传输系统三期改造下来，

共投入了500万元左右，而随着仓库的运营面积不断增大，以及作业区的调整，还会继续对硬件设备进行改造，以求最大化降低企业的各种运营成本。“现在所有的工作人员，只需要做分拣的动作，不需要来回走动，全部都由智能化系统来完成。”

记者 劳育聪 王婧
通讯员 许思思 许淑敏

营业时间延至凌晨2点 宁波实体店豁出去了

今年的“双11”，狂欢闹猛的不止线上，宁波实体商业都纷纷出狠招“揽客”，延迟打烊、主题人气活动、优质体验等，同步引爆了宁波人的消费热情，强势争夺蛋糕。

延迟打烊至凌晨2点 商超揽客出狠招

今年“双11”，“全民购物”的概念又加深了一步。

昨晚接近12点，银泰百货东门店依旧人满为患。几乎所有的专柜都排满了打包好的购物袋，这些都是等着顾客买完单以后来领取的；不少专柜里，原本摆放的好几个模特都被撤掉了。“实在是太挤了，这几天货又备得多，需要更多的货架把衣服都挂起来，所以先拆了模特，腾点地方出来。”

在低折扣、高强度的大促中，不少专柜调来了大量导购“支援”，但事实上每个人的工作却没有轻松多少。记者在现场看到，协助试衣、跑仓库拿货、开票，每个导购各司其职，忙得“连轴转”。

今年“双11”，银泰百货首次开启“延迟打烊”模式。“今年银泰店庆与‘双11’大促结合，从11月6日就开始了。近期夜间客流猛增，我们昨晚将营业时间延至今日凌晨2点，让顾客尽情买买买。”银泰百货有关负责人章许晶说。

与线上“双11”正面厮杀，折扣是永恒的主题。实际上，在与电商交锋几年后，传统零售商越来越有“战斗经验”。据介绍，银泰百货店庆期间，品牌参与度超过98%，服装、运动品牌折扣力度低于4折。“双11”当天，周大福将在银泰门店推出“婚嫁快闪”，并推出黄金每克减60元的促销活动。曼卡龙、马拉丁、斐乐也会推出超低折扣；宁波第二百货在11日放出老庙黄金每克优惠60元，12日老凤祥黄金每克优惠50元。

线上线下兼顾 “剁手党”停不下来

“商家的诱惑力太强大了，买买买的节奏有点刹不住，虽然购物车已有不少商品正等着结算，可在商场看到合适的还是忍不住再出手……”市民郭女士告诉记者，银泰店庆是她每年不可错过的活动，叠加“双11”后折扣力度更大了，尤其是化妆品、黄金等品类，让人欲罢不能。

郭女士说，她从半个月前就开始往购物车不停“填货”了。“有半年用量的卷纸、抽纸、洗发水、洗衣液这类日用品，有女儿3个月用量的奶粉，给全家人各买了2套保暖内衣，还囤了半年量的常用品牌面膜……”郭女士说掰着手指数不过来。最让她兴奋的是，“囤了一套明年5月份的香港迪士尼的酒店门票套餐，包含2晚迪士尼酒店住宿和2张成人票……”

多业态联合 体验购物娱乐化

“双11”不止买买买，宁波实体店在互动体验业态下足功夫，整合资源，在餐饮、娱乐、社交互动方面打造全新的“双11”，一大波好玩的线下体验。

昨日，宁波银泰东门店竖起一块有趣的大屏幕。这块45平方米的屏幕将首次引入天猫“双11”晚会、天猫GMV直播等内容，方便你在购物的同时看直播。同样在这块大屏幕上，可以轻松抢到“东哥红包”和手淘口令红包，两天内共计将派发红包超过50次。

此外，银泰还推出了不少全新互动玩法，如抛骰子抢大牌口红、荷兰式拍卖、小哥哥驻唱、喵直播秀等，以推动消费者体验购物娱乐化。

在天一广场，11月7日到11月10日，有经典电影场景再现；今天晚上，在7号门区域，有情绪发泄屋、心理诊疗所、街头篮球、快闪……在这场Single Party里，可以治愈，也可以狂欢。记者 史妮超