

“618”直降风暴 宁波谁能C位出道？



记者 史旻

核心提示

离“618”购物节还有半个月，国内电商平台的厮杀已悄然打响。而作为全民直播时代的第一个电商节，直播带货自然成了各方追逐的焦点。

5月27日，快手正式宣布与京东达成战略合作——京东零售优势品类商品将进驻到快手小店，用户可直接在主播的快手小店进行京东自营商品的下单。

当天，天猫公布618首批明星直播名单，包括吴亦凡、宋威龙、李易峰、华晨宇、毛不易、欧阳娜娜、赵颖、华晨宇、鹿晗等300多人。

与此同时，抖音联手淘宝的消息也不胫而走。

而就在京东宣布打造史上“优惠力度最大购物节”的当天，苏宁更是撂下狠话：商品到手价至少比京东便宜10%！

群雄逐鹿，大战一触即发……

受疫情影响，过去几个月无论是厂家还是商家，都承受着巨大的压力，因此这次年中大促备受各方关注。以制造业大市著称的宁波，100万市场主体对这次饕餮盛宴自然不会轻易错过。

优惠简单粗暴

对于太平鸟来说，即将来临的“618”已不再是一次简单的促销活动。“5月25日到6月1日预售、6月6日聚划算‘66大促’、6月18日的‘618’年中大促，最近一个月我们都在为这些活动忙得团团转。”太平鸟女装策划部的工作人员黄静介绍道。

与往年令人眼花缭乱的优惠方案不同，今年，太平鸟的打法显得“简单粗暴”得多——没有繁杂的花式算法，直接打折。

除了在预售活动第一天6月1日“全场2件88折、3件85折”外，之后的活动日都按照“全场2件9折、3件88折”的方案执行。

针对不同的活动阶段，投放的商品也会有所区别。6月初，活动期间投放的多是最新批次的夏装，到“618”活动，会陆续投放最新款的秋装。

据了解，尽管疫情对于线下实体销售的打击比较明显，但是太平鸟通过小程序、直播等线上渠道及时转向，为稳定销售提供了坚实的支撑。因此，今年服装的季度版型批次并没有减少，反而多投入了一些自带热度的联名款促热度，为消费者提供更多的选择。

同样，近两年在年轻消费者中飞速崛起的家居服品牌果壳（GUKOO），这次也力求化繁为简。

据果壳市场总监王哲泰介绍，果壳今年的活动将顺应消费者需求，让优惠“简单粗暴”，以“618”的两个爆发点——6月1日-3日的“开门红”和6月16日-20日的“狂欢季”为节点开展。在这两档活动开始的第一个小时内，给爆款产品打出大力度折扣，吸引流量，其余产品都会有5折起的折扣。活动力度是上半年最大的。

果壳是宁波博洋集团孵化的品牌之一，从创立之初，就与线上渠道牢牢绑在一起，对于线上营销趋势的把握也更为敏锐。

与去年相比，果壳在今年的活动中将多投放4个自带热度的IP联名商品，即樱桃小丸子、蜡笔小新、大力水手和白雪公主，争取今年销量比去年同期增长50%以上。

除此之外，雅戈尔、GXG、罗蒙以及欧琳、方太等一批服装、家电等制造业企业都在蓄势待发……

A.