

# 618 宁波购买力浙江第二 直播带货成主力赛道

记者 史妮超

核心提示

一年一度的618,宁波人的购买力是不是又爆棚了?

据京东平台的数据简报分析,今年618期间,浙江购买总金额位居全国第6位,人均客单价在全国省份排名第9位,从省内城市购买力排名来看,宁波位列第二。除了贡献购买力,宁波不少企业也很拼,直播间成为主力卖货渠道之一。



## 1 浙江人购买力全国第6 宁波人都买了啥?

记者从京东获悉,今年618期间,浙江人购买力惊人,购买金额位居全国第6位,其中人均客单价在全国省份排名第9位,6月18日当天浙江省购买成交额同比增长43%。

从省内城市排名前5位来看,依次为杭州、宁波、温州、嘉兴、绍兴;其中,购买力最强的县市区分别为义乌、慈溪、海宁、乐清、瑞安;在下沉市场中,浙江省同样表现强劲,家居日用类商品成交额同比增长85.2%,浙江省3-6线级城市成交额同比增长44%。用户数同比增长25%。

从热销商品来看,浙江人最爱买的商品前5位分别为:Apple iPhone 12、JBL PULSE4炫彩光效蓝牙音箱、雅诗兰黛小棕瓶抗蓝光眼霜、TCL智屏65英寸电视、戴森吹风机,基本都集中在电子产品这一门类上,趁着618大促购买电子产品,几乎已经成为了浙江消费者的首选。

据浙江省用户特征显示,女性占比43.4%;35岁以下年轻用户占比62.7%,消费需求增长迅猛;45岁以上用户占比14.1%,年轻人成为消费主力军。

浙江省特色农产品上行产品前5位为:绿茶、湖蟹、火腿、杨梅、枇杷,成交额分别同比增长为156.6%、154.5%、70.7%、56.7%、42%,相当有地域特色;而老字号上行产品前5位为:森马、正泰、海康威视、德力西、农夫山泉,几乎都是全国人民都耳熟能详的大品牌。

## 2 备货全卖空! 直播带货成主力赛道

值得一提的是,今年618期间,直播带货成为宁波企业卖货的主力赛道之一。

6月18日当天,位于慈城高新工业园的儿童安全座椅生产企业惠尔顿,在厂区搭建了一个工厂直播间。两位主播正在通过淘宝直播热火朝天地卖货。

“直播卖货已经成为我们主要销售渠道之一,目前在淘宝、京东等多个直播平台同步进行。在618启动的第一天就迎来了开门红,单日业绩是去年同期的520%。”惠尔顿国内品牌推广工作人员柴怡程表示。

“原本我们单个平台只有数千名访客,从6月1日以来,访客迅速增加到了数万名。到整个618结束,发货量将超过20000台,这相当于我们去年全年的销量。”

宜好乐国际贸易有限公司的主营平台就是京东,在宜好乐实体仓库,记者看到了成箱的货品几乎堆满了整个仓库,而工作人员也在积极地核对货品,分批贴标入库,以备快速发货。

“我们从5月中下旬到6月1日,已经迎来了第一波销售热潮,和去年同期相比增长了30%-40%。从6月5日开始,我们已经按照平常销量3-5倍,往京东八大仓送货,以保证物流的顺畅体验。”宁波宜好乐国际贸易有限公司总经理纪维纲表示。

此外,宁波厨电企业方太借力薇娅直播,618期间带货2场烟灶套餐,直播销售突破2000万元,领跑厨电行业大V直播销售。通过直播这个新的赛道收获品牌的第二增长曲线,带来销售增量的同时产品热度也持续上升。