



宁波品牌“踢”掉霸屏多年的优衣库

GXG男装成今年最大黑马

□记者 史娓超 通讯员 蔡朝晖 张黎升

剁手党们再一次胜利了！昨日晚间24时，来自阿里巴巴实时数据显示，2016年“双11”，天猫平台成交额1207亿元，同比去年的912亿元，猛增32.35%。

今年“双11”天猫多疯狂？ 看完这些数据你就知道了

20秒，1亿元！
52秒，10亿元！
6分58分，100亿元！
2小时30分，500亿元！
.....

至昨日15时19分，912亿元，超过2015年全天交易额。

18点55分36秒，2016天猫“双11”全球狂欢节交易额冲破1000亿元。

仅仅用了不到19个小时，已经超过去年“双11”全天交易额，正式进入“千亿时代”。

昨日零点刚过，今年“双11”的数据就不断地被疯狂刷新。快速变动的数字，也在刺激着所有人的神经。

到昨日24时，经过整整一天的刷新滚动，大屏幕上的数据最终停留在了“1207”（亿元）。

据国家统计局数据显示，2015年我国社会消费品零售总额为300931亿元，平均每天零售额为824.46亿元，“双11”在19个小时内凝聚的消费力量，已经超过了单日的社会消费品零售额。网购已经无可争议地成为社会消费的重要方式。

慈溪余姚位居“消费县”前十强

而在这张“买买买”的成绩单上，宁波人也继续不遗余力地贡献着自己的钱包。截至昨天12时整，2016天猫“双11”全球狂欢节消费县TOP10分别是，江苏昆山、浙江义乌、浙江慈溪、江苏常熟、江苏江阴、福建晋江、浙江乐清、江苏张家港、浙江余姚、四川郫县。可以看到，仅宁波就霸气地占据2个席位，浙江占据4席。

GXG男装单品牌成今年最大黑马

今年“双11”榜单上出现的最大一匹黑马，应该就是宁波品牌GXG了。因为GXG踢掉了霸占天猫“双11”男装类目品牌榜首多年的优衣库，成为了新一轮的“霸屏者”。

跟随天猫“双11”数据的不断刷新，宁波品牌GXG电商园区内的“双11”作战大屏幕上的数据也在飞快刷新。从6分钟全集团破亿元，11分钟男装单品牌破亿元，到11日24时全集团成交额4.2亿元，同比去年2.56亿元增64.7%。男装品牌成交额3.8亿元，同比去年1.66亿元增129%。GXG在刷新自己历史记录的同时，其男装品牌也第二次站上男装类目品牌第一，同时居天猫全品类排名第15的宁波最高位。

宁波品牌太平鸟也是今年“双11”的大赢家，截至昨日24时，太平鸟全集团成交额6.15亿元，同比去年的3.83亿元增60.57%。旗下男装品牌突破2亿元、女装和少女装品牌破1亿元。

问及今年“双11”销量猛增的原因，GXG品牌总监徐萍表示，线下同款、新品比例的增加是其中一个主要原因。据了解，目前，GXG的全渠道系统已经做到线上线下商品打通，从线上平台能够明确同步商品出售的线下门店、数量以及地址。消费者如果在线下商场看到喜欢的款式，可以试穿后直接去线上拍，线上销售订单能够派到门店，由其直接发货。而今年“双11”参加参与“双11”的GXG品牌线下店铺为700多家。

同为宁波品牌的太平鸟也加大了新款的比例。“从过往的销售记录来看，商场同款、新品在线上越来越受到消费者青睐。因此今年我们在组货时，加大了商场同款和新品的比例。比如今年秋冬大热的太平鸟男装的FEVER系列，亮相在这次男装‘双11’的备货中。”



浙江纺织服装学院学生在太平鸟集团电商中心参加“双11”实训。

机器人助力“双11” 从订单下发到包装出库全流程自动化

今年“双11”，还有机器人来“助力”。

据了解，在菜鸟嘉兴仓库对订单切分、订单线路、拣货分配、包装台分配等算法上进行了大量优化，为使订单线路最优化，使用了高速分拣机进行订单的线路分配。为包括宁波消费者在内的华东地区服务。

在消费者订单下发的源头，菜鸟开发的AGV机器人可以自动识别拣货区域，驮着拣货车到指定货架前。

如果一个消费者购买的商品分成了多个周转箱，这些箱子会自动流向一个缓存机器人。货物汇齐后，360度运行的拣选机

机器人会从500个缓存箱位中把周转箱放到流水线上。

流水线两边分布着播种机器人，通过真空吸盘，把周转箱里的货品转移到消费者的快递箱内。快递箱会走向自动包装区域。在这里贴上电子面单就可以出库发货了。

宁波企业太平鸟也将物流平台作为现代商业基础设施来打造。“在仓库，只需一两个管理人员，就可以控制大小件商品的全自动存储与补货操作。今年预计最高日均出货量可达100万单，太平鸟物流的目标仍是72小时全部出货完成。”太平鸟物流负责人殷浩说。

包裹发货近6.47亿个 下周一将迎来签收高峰期

截至11日24时，2016天猫“双11”全球狂欢节已产生6.47亿个物流订单。

从目前订单的产生地及流向来看，江浙沪、长三角、京津冀三个区域的物流率先进入繁忙的状态。发货量最大的5个省市分别为浙江、广东、江苏、上海、福建，收货量最大的5个省市分别为广东、上海、江苏、四川和北京。

到昨日下午4时，共计1.87亿个订单已点击发货，已经超过去年“双11”全天发货量。按此趋势，今年“双11”当天将成为有史以来物流效率最高的一天，且有可能成为今年“双11”期间发货量最高峰。

往年物流行业的“双

11”大战往往要从12日才正式开启，今年借助技术升级，使得更多的包裹能在72小时、48小时甚至24小时送达。如通过电子面单大规模使用、聚单直发模式可以极大提升发货效率；智能分单的替代人工分单，将帮助物流企业缩短仓库中转的时间。

记者昨晚采访顺丰速运宁波分公司负责人金正武了解到，昨天，顺丰宁波地区收派件超过200万单，同比去年增长50%。预计11月12日至13日，将迎来收件高峰，服务对象主要为宁波大市各个电商企业。经过一个周末后，14日将正式迎来物流配送的高峰。

我市多所高校学生 变身“店小二”鏖战“双11” **30小时“客服业绩” 将成期末成绩**

本报讯（记者 李臻 通讯员 李封 姚明敏 刘沪波 王国海）昨日，大家都在“买买买”的时候，我市多所高校的数千名大学生却变身“店小二”参加了这场鏖战，而且他们的客服业绩或将被列入电子商务课程的期末成绩，或被列入实习成绩。

记者了解到，浙江纺织服装学院、浙江工商职业技术学院、宁波职业技术学院、宁波工程学院、宁大科技学院等多所高校，都把“双11”实训作为教学计划一部分，让电商、国际贸易、物流专业的相关专业学生通过校企合作的形式积极参与其中。

昨天，宁波大学科学技术学院14级工商管理等专业的100名修读电子商务课程的学生，化身“客服”，在合作企业的电商平台与线上的顾客互动。“双11”开售1小时08分，杉杉服饰销量突破千万元，其中科技学院学生承担了该企业客服工作量的83%。

据悉，这些学生从10日下午3点到12日凌晨2点，共同负责完成杉杉集团在天猫和京东平台上的“双11”促销活动的客服工作。这30个小时的客服业绩，将成为他们修读的“电子商务”课程期末考核的一个重要环节。

这场考试想要拿高分并不轻松。该院负责教学的赵群老师介绍说：“此次与杉杉集团的校企合作为课程合作。企业和校方共同制定了电子商务课程的教学目标和内容，总共2.5个学分，实践环节占到了2个学分之多，是14级工商管理专业的必修课。除了‘双11’客服工作，学生的实践训练从9日就开始了，将持续到30日，各个环节由企业和校方的跟班教师实施指导和考核。”

在太平鸟、方太等校企合作基地，浙江纺织服装职业技术学院的近千名学生参与到企业的产品促销、客户咨询、售后服务等工作。

大三学生姜於锋表示，他已是第三年参加合作企业的“双11”大战，鼠标摁得手指都疼，“因为我自己也开淘宝店，这种奋战‘双11’的实战经验也很宝贵。”

“学校将‘双11’实训列入了教学计划，学生经历这种体验式、分众式和实战式的课程实践后，可到企业基地进行顶岗实习，并成为企业员工。这种无缝对接的培养模式，有利于培育电子商务营销人才。”该校商学院负责人张芝萍老师说。