

618最后一波“羊毛”来了!

宁波剁手党“零点清空购物车”

618赛点已至,无论是宁波企业还是剁手党们,都铆足了劲“迎战”!6月16日零点,随着今年618最大一波促销正式开始,宁波剁手党们同步启动“清空购物车”模式。与此同时,宁波电商企业们也斩获颇丰。

1. “零点清空购物车”

不到半小时,谢女士连续下单近10单。对于618、双11等电商大促玩法已经十分熟练的她而言,618最后一波“羊毛”是值得蹲守的。

“现在618整个战线都非常长,通常前后跨越1个月。我一般会选5月20日开启预售、6月1日支付尾款、6月16日-20日这3个时间点来下单,叠加品牌折扣、平台补贴、前半小时或1小时下单等,折扣力度通常最大。”

虽说下单时间不到半小时,但实际上谢女士早早做了功课,提前放在购物车内坐等买单。“比如这款乐高机械组旗舰款42115兰博基尼跑车,1:8还原真车原貌,老公和儿子都心水好久了!就等着618下单。”

为了抢到最低价,这款乐高也是谢女士掐着点第一时间买单的。

“这款乐高售价2839元,参加618每满200-30元活动,叠加品类券满400-30元、商品券满2000-420元,以及88VIP消费券1500-120元,充值2000送150购物金,最终优惠到手价1712元。”

除此之外,谢女士还下单了泰国进口即食燕窝、2个月用量的洗手液、儿子每天要吃的钙片和奶粉、半年用量的抽纸、给父母家更换的智能门锁、直饮饮水机、儿童电话手表、剃须刀等。

据悉,今年618期间,天猫共有25万个品牌参与,达到了去年同期的2.5倍。其间将有1300万款商品上架,其中140万款将是首次面世的新品。而京东有超九成核心品牌将参与618,联动超300万家线下实体店,在1400个县市可1小时配送。



2. 宁波电商企业斩获颇丰

与宁波“剁手党”一样,在今年618斩获颇丰的,还有宁波的企业,在开场1小时内,就完成了去年一整天的销售量。

位于宁波北仑的德业电器也是其中之一。作为一家专业生产除湿机、空气净化器空气处理设备的创新型企业,德业电器2014年从外销转向助攻国内市场,成立了电商团队。2016年,便以其自行设计、研发和生产的家用除湿机获得市场认可,成为国内除湿机类目的行业第一。

“在今年618的几个重要时间节点,比如6月1日晚上8:00首次支付尾款、6月16日零点等,我们均在前1小时就完成了往年一整天的销售业绩。与往年相比,618启动以来,整体增幅同比超过50%。”宁波德业日用电器科技有限公司电商总监徐平静告诉记者。

不过,在徐平静看来,更令他欣喜的是,今年618期间,整体客单价的大幅度提升。“客单价1000元以上的销售笔数超过了客单价500元左右的。这说明消费者对除湿机这

个单品的认知度和认可度都在不断的提高,并且愿意为此花费更多。消费市场的需求提升,对于我们整个行业都是一个很积极的信号。”

作为宁波电商企业的老牌选手,GXG男装、博洋集团也同样斩获颇丰。宁波服装企业GXG在618开门红当日,活动开场仅过去47分钟,整体业绩就超过了去年全天。

“以博洋家纺为例,整体的成长性都表现不错。入夏以来,日销的同比增长超过50%,618期间整体增幅明显。随着大型促销的日常化,我们的应对措施也已经非常完善,不管是仓储端还是运输配送端,可以说都是游刃有余,信心十足的。”博洋集团有关负责人许淑敏表示。

亮眼的销售业绩来自充分的备战。宁波企业方太备货满满,618期间电商备货35万台,分布于天猫、京东及自有仓全国上百个仓库。客服规模及战区分布同样创历年618之最:今年618客服人数总计超820人,同比增长12%。覆盖售前、售中、售后等全流程岗位。

3. 宁波企业纷纷集中“上新”

618正在成为上半年最大规模的上新季。6月16日-20日,伴随着最后一波“羊毛”来袭,在天猫平台上,超过6万个服饰品牌、近100万款服饰新品将参与满减、打折。囊括了男女装、鞋靴、家居用品和运动户外等。

宁波也有不少企业参与其中。“今年上半年,我们一口气推出了三个联名系列,包括迪士尼联名、猫和老鼠联名以及白雪公主联名,还在618年中狂欢期间推出镇店爆款5折起等活动,消费者对此十分买账。”宁波果壳电子商务有限公司相关负责人忙里偷闲,帮记者向销售人员打听了目前的战绩。她告诉记者,截至6月15日,果壳在各电商平台已实现销售额1454万元,同比增长34%。

今年618在货品上,跨界联名系列是GXG核心货品之一。比如和潮玩盲盒泡泡玛特的联名,与美国最受欢迎动漫人物之一的菲力猫联名,与国内著名动漫一人之下的联名,与马来西亚著名插画师艺术家的花臂老王联名,与国内著名啤酒雪花SuperX的联名,还有

与日本著名潮流品牌FR2的跨界联名。

电商平台正在成为品牌新品首发的主阵地。数据显示,过去3年来,近7万家新商家入驻天猫服饰,共有超过5000万款新品发布,同比增长了100%。

与此同时,直播这一玩法,在宁波各个电商企业也正在越来越“常态化”。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,通过直播这个新的竞争赛场收获品牌的第二增长曲线。带来销售增量的同时产品热度持续上升,为618持续发力奠定良好基础。

“目前,我们采用两种方式,一是大型促销中,部分爆款与直播机构合作;二是同时结合日常直播,就是利用我们原本的导购资源等,进行产品的全方位展示。实际上,自播正在成为我们产品展示的重要方式,目前产生的销售占整体销售的10%左右。”博洋集团有关负责人许淑敏表示。

记者 史妮超

一周楼市速递

市三区成交量降7%,成交均价27251元/m²

据南天房产数据平台显示,上周市三区(海曙、江北、鄞州)存量住宅成交环比下降7%,成交总面积环比下降12%,成交总金额环比下降7%。

市三区成交均价为27251元/m²,环比上升1%;其中:海曙区的成交均价为26047元/m²,环比上升0.4%,江北区成交均价为24792元/m²,环比下降14.8%,鄞州区的成交均价为31884元/m²,环比上升7.8%。

存量住宅面积段成交周占比情况:50m²以下的一居室成交量占比为16%,环比上升18%;50-90m²两居室成交量占比为47%,环比下降7%;90-140m²三居室成交量占比为32%,环比下降10%;140m²以上豪宅占比为5%。

存量住宅的购房目的占比情况:首次

购房占比59%,改善住房占比19%,学区占比7%,其他占比15%。

宁波各区域住房租赁成交周占比情况:鄞州区占比43%,海曙区占比31%,江北区成交占比为18%,其他占比8%。

据南天平台数据显示上周住房租赁成交环比下降6%。成交均价33.30元/m²,环比上升10.23%。

据南天平台成交数据显示,上周市三区存量住房的周成交情况仍处于下行走势,其中二室一厅和小三居的住房占成交总量的47%、首套房占比59%,当前二手房市场中“刚需自住”仍是购房主力。

文/曾梅 通讯员/胡静

复方虫草制剂

抢! 抢! 抢!

倍奥胶囊 买5赠2 买8赠4

名实牌 倍奥胶囊

原食食品不是药物,不能代替药物治疗疾病。

咨询电话: 0574-81123899

