

# 狂购 光棍节



## 市场

11日凌晨，“光棍节”在淘宝和天猫同时启动，第一分钟就有1000万人同时拥入。仅仅10分钟，淘宝和天猫上的交易额就达到了2.5亿元，又过了27分钟，这个数据就被刷新成了10亿元。到早上8点10分，突破50亿元，8小时就超越了去年“双十一”天猫和淘宝的支付宝总销售额。而截止到13点38分，通过支付宝的交易数据就突破了100亿元。这个数字大幅超越了去年美国电子商务行业的最高纪录——美国最大的网上购物节网络星期一去年的交易额12.5亿美元(约合78亿元人民币)。

苏宁易购从9日开始即启动了三天三夜0元购活动，昨日早上8时26分，其总经理李斌发布微博称，从11日零点到当日早上8点的流量和销售数据看，当天一天的订单量预计将是前两天的总和。

当当天猫店试运营正好13天，今天“双十一”，从凌晨开始仅10分钟，当天天猫店销量就已破100万。和当当网站内促销一样，40万种图书全场五折非常给力，看来破1000万没问题。

记者 程国平 李丽君 见习记者 赵柳影

# 我赚钱啦，赚钱啦，赚得我——一直乐哈哈 天猫，你上辈子是不是“招财猫”啊

昨天13点38分，通过支付宝的交易数据就突破了100亿元  
截至昨晚24时，淘宝和天猫销售额达到191亿元



淘宝天猫在庆祝交易额达到100亿元。

## 最新数据

艾媒咨询监测的数据显示，参与今年光棍节促销活动的网民超过1.06亿。最新的数据显示，1111购物狂欢节支付宝总销售额191亿元，其中天猫132亿，淘宝59亿。

苏宁易购11日订单量略超前两天的总和，三天达成总订单量295.6万单，创造了苏宁易购上线以来单日销售和单次大促的历史新纪录。

## 狂购·电商 光棍节开始10分钟交易额就达到了2.5亿

很多人都会把这一天看成是电商之间的一场价格、品牌、客户资源的争夺战，也的确如此，淘宝、天猫、京东、苏宁易购、当当等都在这一天使出浑身解数，争取更多的网购人群。

电商光棍节的始作俑者可以说是淘宝和天猫，淘宝系对于今年光棍节的重视就不用多说了，网民们早已从随处可见的双十一大促销广告中可以看到。从参与的家、品牌来说，大大超过往年。

早就备战今年光棍节的苏宁易购一早就启动了宣传攻势，在11日零时正式引爆活动，全天零元购，明星单品全天11轮抽奖，平板电脑和苹果手机免费送，更有终极大奖奔驰在当天抽出。

京东商城、当当、麦考林等电商也各自推出了光棍节活动，一场光棍节的盛宴热

闹了很多天，终于在昨日达到巅峰状态。

这一天，各电商收获颇丰，最大赢家当数淘宝和天猫，网民在13小时内在这两家网站上狂扫100亿商品。

根据阿里公布的消息称，1111购物狂欢节正式开启第一分钟就有1000万人同时拥入天猫和淘宝。接下来的情况只能用疯狂来形容：10分钟后狂欢节交易额就达到了2.5亿元，0点37分越过了10亿元，8点10分突破50亿元，仅仅用了8小时就超越了去年双十一天猫和淘宝的支付宝总销售额。截止到13点38分，就突破了100亿元。

苏宁易购从9日开始即启动了三天三夜0元购活动，昨日早上8时26分，其总经理李斌发布微博称，从11日零点到当日早上8点的流量和销售数据看，当天一天的订单量预计将是前两天的总和。

## 传统线下品牌争夺网上市场

事实上，年底历来是商家让利促销的高峰季节，今年传统经济的不景气，也促使商家花更大精力投入电子商务这个新经济市场。

市场研究机构eMarketer报告显示，2011年中国电子商务零售规模达553.7亿美元，同比增长103.7%，预计2012年将增长94.1%，增长速度远高于美国，在全球市场中排名第四。

时至今日，网购已经从一线城市白领的时髦行为，变成不分时间地域的全民消费新模式，老年人、农民工、学生都纷纷上

了网；电子商务正在牵动百万商家、快递物流和电商服务业的神经，已经成为中国拉动内需、促进千万人就业的核心动力之一。

传统品牌进军电子商务市场取得不俗成绩的例子也不胜枚举。就此次双十一大促销来说，在天猫，昨日中午12点前首个整体销量破亿的品牌产生——传统线下品牌“骆驼”携旗下服饰、户外几家旗舰店整体销量破亿元。在单店方面，Jackjones和罗莱家纺位居前列。

## 狂购·说法

### 零售业态“发生根本变化”？

都说光棍节是大型电子商务公司之间的一场客户、资源争夺战，但阿里巴巴集团董事局主席马云可不这么认为。

马云在10日接受媒体采访时说，他并不认为1111购物狂欢节是一场电商大战：“我们也不知道跟谁战，也没什么战的，我们很少把竞争当成自己的主业在干，消灭竞争对手未必会赢，老是想打败竞争对手的话，这个公司就变成职业杀手，关键的是怎么帮助你的客户成长起来。”

马云强调，天猫1111购物狂欢节的主要出发点和思想是，“我们希望能够给中国消费者带来实惠，创造这种感恩的情结，使消费者得到好处，从而卖家也能够得到好处”。

在马云看来：“天猫购物狂欢节将是中国经济转型的一个信号，也就是新经济、新的营销模式对传统营销模式的大战，让所有制造业贸易商们知道，今天形势变了。对于传统行业来讲，这个大战可能已经展开。”

也有分析人士认为，从现下的电商形势看，中国的零售业态正在“发生根本性变化”——线上交易形式已经由之前的作为零售产业的补充渠道之一，转型为拉动中国内需的主流形式，由此开始全面倒逼传统零售业态升级。

## 狂购·快递

### 80余万人备战“光棍节”

“双十一”的成功不仅是电商的成功，对于依托电商而存在的民营快递来说，“双十一”给予他们的也是极大的利益空间，同时，也伴随着严峻考验。

去年“光棍节”促销出现的快递“爆棚”，让许多“网购一族”仍记忆犹新。吸取经验，今年各大快递公司早已提前招兵买马。据国家快递行业协会统计，今年快递行业有80余万人服务于“购物节”，申通、圆通等十大民营快递一线人员已从此前的30万人增至36.5万人。

即便如此，在郑州一家快递公司工作的张先生仍很担心：“今年‘双十一’前后，快递还得‘爆棚’”。张先生说，两个星期前，他们公司的快递件数就已经开始增多，11月初，件数几乎已经是平常量的2倍。

除此之外，张先生说，从进入11月份开始，他们公司装快递的车就全部换成了大车，是平时小车容纳量的2倍。同时，每天发货的次数也比之前频繁了不少。

▶▶▶ 请继续阅读A14版

## 狂购·河南

### 195家河南商家参与促销

昨日，阿里公关部提供的数据显示，在这次购物狂欢节中，就购买金额来说，河南排名第十一位。排名前三的省份分别是浙江、广州、江苏。

参与这次1111大促销的河南商家有195家，其中郑州知名女裤品牌逸阳即在天猫主会场参赛，全店五折，还推出了89元的秒杀款。截至昨日7点，逸阳董事长刘涛告诉记者，当天，逸阳的销售额已为1000多万元。据了解，逸阳在网上开店只有一年多时间，其线上的增长速度远远高于传统零售模式。据悉，光棍节活动开始前，天猫给逸阳定的当日销售任务是2000万元。

我省知名白酒品牌杜康昨日也参与了今年的光棍节促销。今年5月9日，河南酒类企业中杜康率先进军电子商务。今年光棍节，截至11日下午3点，杜康在酒仙网单个平台的销售收入突破60万元，预计当天在酒仙网及其联盟销售平台的销售收入将突破200万元，创下杜康进军电子商务6个月来的最高纪录。

# PHILIPS

飞利浦(中国)投资有限公司优质生活部 郑州联络处

# 诚聘

## 高级市场管理主任

主要负责：飞利浦家庭小电器河南部分区域及渠道

职位描述：

达成所负责区域及渠道各项销售目标  
管理经销商及零售商，建立良好合作关系  
制订所负责区域的市场营销计划，并落实执行达成计划目标  
管理督导及促销员团队，建立一支高绩效的销售团队

要求：

大学以上学历，熟练掌握Office办公软件，良好英文读写能力  
在销售与市场领域3年以上工作经验，卓越领导力  
善于沟通，能够承受一定工作压力

简历发送至：philips.hn@126.com 并在电子邮件标题上注明：“申请 职位名称”