

关注

一个并不起眼的11月11日,硬生生被电商们打造成了轰动全国网民的购物狂欢节,并在今年到达巅峰状态:这一天,天猫创下191亿元天量订单,因此,电子商务观察员鲁振旺在总结2012年电商十大事件时,将其定为第一大事件。

“双11”网购疯了,网民们的兴奋劲还没下去,不料想淘宝马不停蹄推出了“我的1212”。

各大电商似乎也习惯了淘宝系的引领,昨日,新一场电商战在京东、苏宁、易讯、当当等电商间再次打响,玩得和光棍节一样热闹。

只是网络如此集中地“造节”,网友们接招吗?

记者 程国平

12月12日,快递员在江苏省南通市一家快递公司的派送件现场分拣快件。



1111 狂购过了,1212就歇火了

电商继续造节促销,但“双12”网购有些不温不火

俩原因:“双11”透支了消费者的消费能力,“双12”的优惠力度不如此前大

各家电商都推出1212大促销

迷你电饭煲、京剧脸谱纪念币、老粮票、二手铁皮玩具……淘宝“1212”活动昨日正式上线。

与光棍节的大促销不一样,淘宝的1212活动采取“零门槛”准入,没有设定任何统一的参与规则,也不再要求卖家设定统一的折扣,鼓励所有淘宝卖家参与其中,卖家拥有自主定价的权限。

另外几家电商虽然各有名目,但都在1212这一天进行了一场大促销,而且以低价吸引网民们的眼球。

苏宁易购起用了中国好声音新贵学员吴莫愁做广告,在首页上打上了“末日为爱三折抢”“百万商品零元购”的大幅广告,时间仅限12日。

京东商城则将1212作为自己的会员关爱日,28大类商品二五折起。

当当网在昨日打出了“五折封顶”的巨幅广告。

接二连三地“造节”,啥原因?

电商们如此接二连三地“造节”,是什么原因呢?

阿里巴巴集团首席战略官曾鸣说,今年年初,马云对淘宝、天猫整个阿里系提出新的要求,从明年开始,阿里集团不再考核交易额,取而代之的是“双百万”计划,即3年内必须有100万个卖家,他们年销售额要过100万。

据了解,淘宝的连续造节也有“探索消费者未来3~4年消费心理”的意思。

不过,在电子商务观察员鲁振旺看来,电商们的这次1212大促销,与传统线下百货的竞争有关。“圣诞和元旦前电商必须尽快进行最后一轮促销,否则元旦季到来,线下百货又会透支用户消费能力。”鲁振旺说,国庆节线上线下已经透支得够呛,一直持续到10月底,“双11”是天猫对整体网购的一次透支,现在还没缓过劲来,现在更要抓紧了。

河南省商业经济学会常务副会长宋向清同样认为,从12月到农历年底前,圣诞、元旦、春节,一向都是线下商家表演的大好时机,在这个时间段,百货商家们会使用浑身解数招揽消费者,就郑州来说,会员回馈日、卡友专场等,一个名目接一个名目的活动会刺激消费者购买欲望,电商们要与线下商家争夺资源,也需要制造一个又一个网络节日。

网友看法

对“双12”并没有太大的感觉

对于很多网友来说,“双11”疯抢到的宝贝才刚刚送到手里,不想“双12”又来了,电商们如此铆足劲地勾引网友们的钱袋子,网友们会买账吗?

“我‘双11’没疯,‘双12’疯了。”昨日,在郑州一家公司上班的小赵一个中午拍下了4件衣服,而且她还关注到一双鞋子,价格居然比光棍节还便宜了七八十块钱。

不过小赵认为电商们的“双11”和“双12”离得太近了,“‘双11’已经耗掉消费者太多的精力和金钱,估计‘双12’的噱头和声势应该不如光棍节”。

郑州网友“飞花”在“双11”时疯狂购买了5000多元的商品,“基本上把这一段期间需要的衣服和日用品都买全了,所以对‘双12’并没有太大的感觉”。

在采访中,不少网友认为这两个节离得太近,有点累,没有再过多参与。

卖家看法

小店生意比“双11”要好

“‘双11’时,我们根本就没有资格参与,因为淘宝、天猫规定了店家的规模、销售额甚至折扣,参与的都是天猫上的品牌旗舰店。”莉莉说,光棍节那天,虽然她的小店也进行了大力度的活动,“但网友们在主会场和分会场买低折扣的品牌都买不及,怎么有时间光顾我的小店?”

莉莉说,“双12”促销,淘宝基本对店家没有要求,只要你想参加就可以,所以昨天她的小店生意比光棍节好得多。

淘宝上另一个小卖家周先生也认为,“双12”不以打造爆款为目标,而是把成交分散到全网的所有中小卖家,给商家们更多展现机会,所以看起来没有“双11”那么火爆。

分析

“双12”销售乏力有两大原因

2012年12月12日,因其谐音“要爱要爱要爱”,被网友赋予“告别单身的要爱日”,再次引发网友对网购的关注。但是从目前来看,“双12”的网购有些不温不火。

“买不动了,上月网购狂欢花了我近1万元,现在手头有点紧。”家住北京的张女士说。张女士虽然也在关注“双12”的电商促销情况,但是消费热情明显下降。

零点研究咨询集团分析师徐兴旺认为,“双12”销售乏力主要有两个原因:一是“双11”透支了消费者

的消费能力,后续销售增长后劲不足;二是“双12”的优惠力度不如此前大,这也影响了消费者的购物欲望。

此外,“双11”促销留下的后遗症也让网友变得更理性。家住辽宁沈阳的吴世峰在“双11”当天进行了大量的采购,但是在随后的几天就开始了退货。吴先生说,“双11”跟着去抢购有些凑热闹的感觉,钱没省多少,口袋倒是空了,而且有些产品的质量实在不行。买货容易退货难,以后遇到这种促销肯定会冷静点了。

“疯狂网购”带来的不只是利润

事实上,购物狂潮之后随之而来的是退货浪潮,在经历了一段冷静期后,很多人对自己这种盲目跟风消费的行为后悔不已,“过山车”式网购给买卖双方带来满足之外,更多的则是疲惫。

相对于不少郁闷的消费者,也有很多网店经营商表示,集中消费导致快递速度过慢、部分店商产品质量以次充好等问题集中凸显,极大地损害了网络平台的形象。

对此,易观国际产品总监谷熠告诉记者,在他和企业沟通的过程中发现,尽管传统品牌企业在电商大型促销中销量有所上升,但是降价对品牌和政策带来的伤害也是严重的,不少优质品牌对于电商的大型促销活动已经比较抵触。

此外,尽管电商平台看似赚得盆满钵满,但实际上也是赔钱赚吆喝。鲁振旺指出,“造节”对平台产生的杀伤力也很大,首先是平台用

户体验多数不是很好;其次,节日当天产生的销量看起来很大,但是对平台的收入贡献很低,影响了后续广告收入和其他收入,明年这种“造节”行为会有所淡化。

如果“造节”让大家都很受伤,为何还会如此盛行?艾瑞电商分析师苏会燕分析,“造节”产生的销售高峰是非常态的,尽管不可持续,但这是对市场的有力刺激,让网购这种消费模式深入人心,相关行业的运营水平也在极端情况中得到锻炼,各大电商平台更是由此提升了品牌知名度。

徐兴旺认为,随着我国消费者网购经验的丰富,对消费体验、商品品质的要求越来越高,价格将成为考虑因素之一而不是全部;对于电商而言,2013年将迎来行业洗牌,对更加成熟的电商而言,价格战可以打,但更重要的是提升综合服务和消费体验。

据新华社电

健康栏目

刊登内容:医药、医院、医疗器械、消字号、健字号产品等。订版电话:18939257989

琦盛广告独家代理

胃肠检查不插管 检查费仅收40元

自即日起举行献爱心专家会诊活动,免专家挂号,药费优惠15%。

胃肠是人体的第一道防线,防线一旦被破坏,直接影响人的生活质量,还会并发消化道溃疡、出血、穿孔等,甚至是胃肠部的恶变,严重时危及生命。

为解决这一难题,本院巨资引进彩色高清亮度胃肠显像仪,不插管,无痛苦,该系统在专用的胃肠显影剂下,对胃部及十二指肠进行多角度详细检查,提前发现胃癌的提前癌变。无论炎症、溃疡均可一步到位明确诊断。胃肠检查费仅收40元,同时免费对肝、胆、脾、胰、肾、膀胱、子宫等十几个器官一次性全面

检查,节省了患者逐个器官检查的高额费用,为临床对症治疗提供了科学的诊断依据。在确诊基础上对急性胃炎、浅表性、萎缩性胃炎及十二指肠溃疡、腹胀、腹痛、腹泻、结肠炎、便秘等,由胃肠病专家分型对症用药,综合全面治疗,预防癌变的发生,恢复并保持胃粘膜的完整性,使慢性胃炎的各种病变得以修复,防止胃肠病的复发(切记检查前空腹4小时)。

0371 专家热线 67437592
地址:郑州市建设东路24号,火车站广场北侧乘西线101路公交车,市内乘9、103、104、50、52路公交车到炮院医院站下车路南医院二楼即到胃肠病治疗中心
网址:www.zzwck.com

糖尿病足 动脉硬化性闭塞症

表现:足冷无汗、麻木、感觉迟钝、抽筋、疼痛、足变形、行走不稳等。

免费检测肢体微循环及彩超(多普勒)检查。需治疗者采用患肢加压滴注的方法测试疗效(免费),达到明确诊断、指导治疗,一次到位、少走弯路之目的。

咨询:400-777-8125 李主任 网址:www.zzzz88.com
地址:郑州国医堂医院(东明路黄河路交叉路口)

静脉曲张 深静脉瓣膜功能不全

表现:下肢肿痛、沉胀、抽筋、瘙痒、渗出、黑变、溃烂等。