

迎战“双11”，本地电商早早行动

地铁购：狂欢节期间“一日送达”

好想你：白天全体放假睡觉，夜战“双11”

自最初大学校园内将其定义为“光棍节”没几年，11月11日在商家的操作下成为“网购节”，过去几年中，电商和消费者共同刷新着这一天的成交额，不断创造着令人瞩目的数字。而去年的情景令人记忆犹新，双11当天启动55秒，天猫支付宝交易额超过1亿元，最终阿里成交额破350亿元，远超2012年的191亿元，盆满钵满的电商们笑开了花。

今年的“双11”到来，郑州市本土电商如何应对？昨日，郑州晚报记者分别采访到本地电商平台“地铁购”，以及资深电商品牌“果真了得”的CEO吴晓雨女士。

郑州晚报记者 刘凌智

“地铁购”保持“一日送达”

11月5日，由郑州晚报和企汇网联手打造的“地铁购”提前打响“双11”大战，持续三天三夜的“地铁购”网购狂欢节拉开大促序幕。“地铁购”选择将“双11”网购狂欢节提前错峰举行，既避免了与实力强劲的天猫、京东等各大老牌电商直接对战，开辟了本土化电商的双11先河，也避开了物流拥堵，方便了买家。

“地铁购”推出的猜价送礼、转盘抽奖、晒单送礼等多重玩法，消费者扫码即可购物，极大满足了消费者随时随地购物的需求。而面对0元竞拍iPhone6、猜价送note4、11元秒杀等人气活动更令消费者把持不住，11月6日国行16GiPhone6进行0元拍卖，竞拍激烈程度可想而知，共出价接近300次。在热销商品上，除了美食、生活服务等优势品类继续领跑外，电器品类的表现也非常抢眼。

如何面对骤然暴涨的订单量？“地铁购”和第三方同城快递公司合作，保证网购狂欢节期间继续保持“一日送达”等标准化快递服务，实现“上午下单，下午到；下午下单，次日上午到”。

河南互联网业内人士郭凯说，“地铁购”网购狂欢节表现不俗，说明了“地铁购”郑州本土第一网购商城的独特吸引力。而“地铁购”网购狂欢节也在某种程度上分流了本周二开始的“双11”消费，客观上推动了网购理性消费、市场平稳增长和社会资源合理配置。

“双11”天猫数据直播

38分钟成交100亿



今日00:00开始，位于杭州的天猫“双11”数据直播发布会现场，大屏幕数据开始不停滚动。交易开始仅1分多钟，天猫的交易额就达到1亿元，去年是55秒。

而仅仅3分钟，天猫的交易额就已经突破10亿元，去年，这个数据的耗时是6分7秒。随后，5分17秒，突破20亿元，10分钟交易额突破36亿元，其中无线端占比51.1%。00:38交易额已突破100亿元。郑州晚报记者 赵柳影 文/图

提前半月做准备，200多平方米仓库已堆满

自2009年起，“果真了得”CEO吴晓雨单枪匹马进入淘宝，经营坚果类食品，从最初“11·11”的忐忑、担心、紧张，到现在的闲庭信步、云卷云舒，4年来作为郑州本土电商品牌，“果真了得”已发展成为一个20多名员工组成的团队。

在天猫给商家列出的网购节当天销售额中，“果真了得”从2011年的20万，到2012年的50万，再到2013年的100万，每年的销售额呈翻倍增长。

明天一天能到200万吗？对于这个问题，吴晓雨的答案是，“应该没有问题。”对于网购节，吴晓雨作为过来人给它的定义是，“最大常态化营销”，没有因为它开过会，也没有因为它给员工打鸡血，因

为大家知道它会越来越火，也习惯了如何去备战这个节日。

在经历了半个月的准备后，200多平方米的仓库已经堆满货物，尽管没有动员，员工们也知道这一天的重要性。吴晓雨说，“今晚大家绝对要通宵，夜宵和水果都买好了。”

此外，员工们也设置好了一切可以想到的问题答案，以避免“旺旺”被消费者爆掉，无法及时回复。可谓说，所有准备工作均已就绪，就等着跟过年一样的“网购节”到来。

这最辛苦最艰难同时最挣钱的24小时过后，吴晓雨将带领除客服外的所有员工，赶往仓库去给订单的货物打包，而且是不作休息马不停蹄，全部搞定后，接下来则是带领员工吃饭、唱K、狂欢……

“好想你”白天睡觉夜战“双11”



好想你公司电商员工在销售产品

“双11”是好想你枣业股份有限公司电商部门最繁忙的一天，公司在原有员工基础上临时招聘120名大学生客服。

昨日白天，好想你枣业股份有限公司负责电商的人员“全体放假”，大家都在家里睡觉。晚6点42名工作人员全部来到办公室，坐在电脑前为“双11”做准备。“今晚9点起大家将全部投入到‘双11’的准备中。”好想你枣业股份有限公司副总裁刘朝阳说。

“这几天的网上销售额一直在下降。”刘朝阳说，很多消费者都在等“双11”零点后下单。

上个月，好想你公司在北大学城招聘了120名大学生，经过两个星期的培训，“双11”期间将全部上岗，主要负责客服工作。公司在北大学城承包下一个网吧，让学生们就近上班。120名大学生分两班，60人为一班，每班工作10小时。正式员工就没那么轻松了，42名员工白天睡一天，要一直工作到今晚12时“双11”结束。

昨晚6时30分，好想你办公室里放着舒缓的音乐，一些员工的桌子上放着“红牛”。刘朝阳说，“双11”期间，吃饭全部订餐，公司还为员工准备了水果、泡面等。

好想你公司工厂的仓库里还有17个人为发货做准备。不管白天还是黑夜，只要客户一下单，17名发货人员将立即打包发货。

郑州晚报记者 王军方 文/图

(继续阅读A06、A08、A09版)

素颜翡翠来争宠 百万翡翠免费送

——东方神韵郑州旗舰店周年庆典

贺东方神韵翡翠郑州旗舰店周年庆，特举行素颜翡翠系列产品展，邀请新老顾客体会一场视觉和感官的极致享受，更有众多好礼相送，静候您的光临。

素颜魅力感人心

恍若是一汪碧泉凝在指间，清透润泽，盈盈欲滴；仿佛是舞动的佳人，妩媚妖娆，魅惑人心；宛如是自然汇聚的精灵，灵气逼人，轻盈飘逸……再华丽的辞藻也无法形容素颜翡翠的魅力。它是自然鬼斧神工的杰作，采天地灵气聚于一体，纳日月之精华汇于一身，造就了最绚丽的奇迹。

素颜翡翠的魅力在它不加修饰，不经雕琢的自然之韵。取材于整块原石中最精华最完美的部分，简简单单地打磨后，留下最纯粹的自然之态，颜色均匀浓艳，质地纯正无暇，兼之种水晶莹剔透，永恒经典，极致尊贵，没有人能抵挡它的魅力。

素颜翡翠是最具东方韵味的珠宝，其内敛含蓄宛如居于亭阁的大家闺秀，其简单质朴宛如长于民院的小家碧玉。素颜翡



翠擅于变化，与K金镶嵌尽显雍容华贵，配以彩宝钻石更加耀眼夺目，辅以绳结皮扣不失端庄淡雅……无论是谁都会被这份美丽折服。

为自己选择一款素颜翡翠，或是挂于胸前，或是佩于腕上，或是凝于指间，一扬首，一垂眸，似画如仙；一抬手，一挑眉，若梦中人。襄王难无梦，神女亦有心。

周年店庆送好礼

时光若指间流过的沙，悄然而逝。东方神韵翡翠郑州旗舰店开业至今已有一年，值此周年店庆之际，东方神韵特举办一系列活动，用以回馈广大顾客朋友们的支持和厚爱。除提供素颜翡翠感官享受外，更有百万翡翠免费送。

寻找2013年11月23日店庆当天的老顾客，886元翡翠免费送，以翡翠为缘，以翡翠为约，我们敬候您的回顾。其他老顾

客凭VIP贵宾卡即可免费领取精美礼品一份（茶晶手串一条）。此外凡店庆期间购买翡翠，即可享受购一万送两千的优惠活动，多买多送，机会难得！

感恩昨日绘明朝

一年来风雨同行，有欢笑亦有艰辛，有成功亦有挫折，东方神韵感谢所有支持和信赖我们的顾客朋友们，是你们的信赖成就了东方神韵的今天，是你们的支持鞭策东方神韵不断成长。在未来的日子里，我们一定会用更优质的产品，更周到的服务回馈您的厚爱；用更专业的标准，更严格的要求回报您一路不离不弃的相伴。在东方神韵周年店庆之际，祝愿所有顾客朋友们身体健康，生活美满，阖家幸福，也衷心祝愿东方神韵蓬勃发展，有更辉煌的明天。

赏翠地址：黄河路与政七街交叉口向东100米路南东方神韵
赏翠热线：0371-65898158