

双十一,与其躲在家网购,不如找个女朋友 热心红娘芦大姐帮您潇洒面对“光棍节” 芦大姐热线:13938581175



今年的“光棍节”又快到了,你还是孤身一人吗?单身这种事,绝对不能怨天尤人,还是要从自己身上找原因。想一想到底怎么做才能让好姑娘喜欢你,才是正事儿。 王一品

大龄单身男士的数量明显增多

双十一缘何能掀起电商大战、成为网购狂欢节,一些还单着的朋友是这样解释的。“看着别人成双成对地逛街看电影,我们这些单身汉只能躲在家里狂点购物车来泄愤解闷儿。”

不愿出门,也不想参加各种聚会,甚至有些惧怕“光棍节”,这是无数单身人士的真实写照。于是,只

能一个人冲着电脑宣泄。这大概也是电商抓住双十一不放的重要原因吧。但是,一个人在家怨天尤人是没用的,与其用疯狂网购来发泄情绪,倒不如实实在在地去找个女朋友。

对此,资深红娘芦大姐表示:“前几年是女孩子落单的多,这两年大龄单身男孩儿的数量反而明显增多。为什么?主要就是因为男孩子的生活越来越封闭。比如,有的单

身男士已经到了谈婚论嫁的年龄,但却满不在乎,或是一心扑在事业上,更抵触亲朋好友安排的相亲,时间一长,自然就剩下来了。”

那么,要摆脱单身,你首先要大胆地走出来,积极寻找良缘。

“口急心非”的男人最难找对象

说到男士“剩下”的原因,根据多年积累的经验,红娘芦大姐分析,“口急心非”的单身男士最多。这类型的男士往往表示急于找对象,但是他们并不相信自己可以找到理想中的爱情,因此他

们在求爱之路上并不积极。换言之,他们的心扉并没有打开,而且会定下严苛的择偶标准。比如会要求对方温柔体贴、贤惠大方、外形可人,年龄为20-28岁等。

“这样的男人最难找到合适的对象,可以说他们根本就不想找对象。”芦大姐说,“结婚是奔着踏踏实实过日子去的,双方要互敬互爱互信,而不是去互相挑剔的。”

在此,希望那些带着“条件”找对象的朋友们,有空能找芦大姐聊一聊,因为她会帮你放下“条条框框”,敞开心扉再去相亲。

不等11·11,现在就去国美、苏宁、永乐

11月6日起永乐开始“真正、低”

11·11又要来了!在各种商业业态模式集中“人工造节”的态势下,11·11终于成了“狂欢节”。消费者关心的是实惠,而对于商家来说,抓住市场契机是最关键的。河南永乐生活电器日前宣布,永乐全省40多家店面将于11月6日全面启动联合大促!河南永乐总经理陈政表示,永乐今年全面推出“不等11·11,永乐真、正、低”的营销策略,为广大消费者带来“真机实体体验、正品100%保证、低价直降普惠”的全面保障举措。 樊无敌

提前启动,进店就送100元永乐购物券

昨日,陈政对外宣布,11月6日起提前开打双十一,备货530万台性价比最优商品,以正品、低价、 unlimited和行业标准最高的配送安装服务,实现在家电零售领域“夺冠11·11”。通过对消费者的“低价承诺、服务承诺、正品承诺”,创造“销量夺冠、价格夺冠、配送夺冠”。第一,低价承诺:永乐承诺提供全网最低价;第二,服务承诺:活动期间永乐提供即送即达服务,并以“一日三达、精准配送、送装同步”行业最高服务标准为消费者提供最佳购物体验;第三,正品承诺:100%正品行货保障,永乐承诺所售商品均为正品、真品,且足量供应。活动现场,永乐还直接对标天猫,显示出永乐历史成交价完胜天猫双十一预售价。11月6日起永乐全河南40多家门店同时开启“直接购”。

无需预售 11·6到永乐直接购

今年以来,永乐举办了多场大型主题营销活动,每一次活动的价格都具有相当强的市场竞争力,而每一次活动的成功,又证明了消费者对于永乐低价战略的认可。永乐完全有信心在今年11·11这场战役中取得胜利。陈政明确表示:基于供应链核心竞争优势支撑,永乐提出双十一无需预售,11·6“直接购”,为消费者提供了覆盖全品类、全规格段的全网最低价家电,还有更多全网最低价家电将于11月6日起在河南40多家门店集中亮相。

陈政表示,永乐始终提倡“普惠制”的营销原则,对于超低特价、限量、秒杀等这种虽然能赚取眼球但只能让少数人获利的促销行动坚决予以规避,永乐通过自身的平台优势,希望给广大消费者带来“真机实体体验、正品100%保证、低价直降普惠”的全面保障!而这种低价优势来源于企业的经营实力,来源于强大的供应链支持,来源于多年积累的优异的供应商关系。永乐将在门店全面设置比价区域,欢迎消费者来门店进行比价,购买真正实惠、并且货真价实的家电商品。

苏宁价格必须低于京东商城

日前,苏宁第三届O2O购物节全面爆发,双十一家电战役火力全开。河南苏宁总经理姚凯介绍说:“活动期间,特价爆款、整点秒杀、0元闪拍、大聚惠打折、现金红包、门店拍、掌上抢、0元试用等多元玩法掀起抢货狂潮。而作为家电品类的主导,苏宁空调冰洗厨卫全系产品正以强烈价格攻势掀起家电市场新一轮精准‘空袭’。”樊无敌

百家家电大供应商资源倾斜苏宁

苏宁家电便宜的底气来自何处?姚凯说,为助力此次双十一,百大供应商产品价格服务三拳出击,美的推出25万台空调冰洗产品专供苏宁;西门子携12万台冰洗尖货,欲破10亿销售大关;海信额外追加50%货源直供苏宁,专门运营人员驻扎苏宁总部办公;以此为代表,签约品牌供应商在畅销品、双十一期间主卖机型方面,确保给予苏宁的货源超过其他任何一家线上纯B2C电商,且双十一促销畅销品入库在10月底已全部完成;各品牌将70%以上首发新品选择苏宁O2O渠道,将苏宁线下1600多家门店及线上苏宁易购作为第一平台。

苏宁携手天猫比价京东

苏宁内部规定,双十一期间,家电3C同款价格必须低于京东,且双十一主会场畅销爆款商品要保持20%的绝对价格优势。苏宁还特别成立“价格督查队”,进行24小时的实时比价。消费者只要在苏宁买到比京东贵的东西,相关负责人将会被“一次通报、二次处罚、三次下课”。姚凯说,除依托苏宁后台大数据比价系统,实时智能化抓取各电商平台价格之外,苏宁空调、冰洗、厨卫、数码、通信、电脑、超市、红孩子母婴、百货等各品类事业部产品运营组均有专人核对价格,24小时全程跟进竞争对手的促销节奏,实时调整产品价格并更新网页;而这,也是苏宁时刻保持“更便宜”的原因所在。

为更直观检查效果,记者抽样比价苏宁厨卫净水专场,发现苏宁此次推出的安吉尔J1100-ROB8A双十一预订价为998元,而同型号京东价格为1588元;而市场上采用美国陶氏RO膜的复合滤芯高端配置净水器,性能相当的美的MRO1593-50G净水器双十一期间跌破1500元,目前京东价格为2598元。值得一提的是,苏宁现已全面整合美芝压缩机、威灵电机等上游压缩机厂商,打破了以往由品牌工厂向渠道推送式的产品销售模式,并独家签订了压缩机免费保修10年的协议。而此次各大品牌产品将在苏宁门店、苏宁易购和苏宁易购天猫旗舰店三大平台发售。

国美邹鹏建议消费者擦亮双眼

临近双十一,天猫和京东两大网购平台开始互相揭短,频频推出网购中存在着多少陷阱。如不久前,某电商平台被曝出派员工进驻工商局处理消费者举报投诉案件,对此,该电商平台回应称此举“只为缩短调解周期”。河南国美电器总经理邹鹏提醒说:“双十一真低价要靠比,纯电商平台网购家电须谨慎。”樊无敌

网络投诉成重灾区

数据显示,今年上半年,全国工商行政管理机关受理的网络购物投诉达6.1万件,同比增长1.4倍,尤为值得关注的是,在大幅增长的网络投诉背后,网购数码3C和家电类产品是消费者投诉的重灾区,且消费者面临“举证不能”的尴尬,依然很难获得赔偿。

经过全网对比,可以发现天猫双十一宣传能力十足,优惠力度却显得能力不足,在颇受关注的3C和家电品类中,其高调宣传的预售+折扣双重优惠后价格,却被国美活动历史价轻松KO。比如,创维55英寸超薄4K智能电视,天猫双十一预售价为5999元,国美10月11日的销售发票却显示同款电视成交价为5599元;索尼55英寸4K安卓网络电视,国美917价格为4999元,而天猫双十一预售价却为5499元……诸如此类的天猫双十一预售优惠价,还是真的低价吗?

国美靠什么打赢双十一促销战

邹鹏说:“在产品与价格方面,凭借供应链优势,国美上千亿元家电采购规模足可以保证其为消费者提供全网最低价家电;在资本投入方面,国美已经实现了连续10个季度逆势增长的良好业绩,并且国美现金流较为充裕,其账面趴着现金及现金等价物107.2亿元‘弹药’充足,自然不怕打仗;尤其是,国美目前正在筹划的非上市优质零售网络和供应链资产注入上市公司,将进一步强化国美家电品类的核心竞争优势。由于拟收购的门店网络多数位于国家经济产业扶持带和增长潜力巨大的二三线城市,拥有强劲的增长能力以及毛利率,将有助国美加快二级市场布局,促进销售及盈利能力增长。与此同时,倘若收购完成,当前分隔的物流、仓储、售后服务网络平台将全面融合,由区域性网络升级为全国统一的全零售网络,搭建起全国性领先家电网络平台,并将进一步支持全零售战略的发展及整体收入的增长;四是,伴随着收购完成后采购规模的持续扩大,将进一步提升国美的议价能力及盈利能力,为消费者提供更多全网最低价家电。基于这一点,国美一定要打赢本次双十一促销战。”