

优酷视频直播引流 聚单直发避免爆仓 商家圈粉备战“双十一”交易高峰期

双十一 猫狗大战
在即,相信不少市民已在购物车添加了心仪商品,准备到时买买买。与往年不同,今年不再是一日的狂欢,马云宣布,从10月21日至双十一当周的周末,总长24天,都是shopping期。面对新变化,淘宝卖家、电商服务商、物流公司是否备战到位?

记者 田妙联



不洗不烫,10元10分钟 快剪理发店渐兴

记者 舒姿

我很满意,价格便宜服务好,和平时花费三四十元剪的效果差不多,下次还来。日前,在物美超市悦剪理发店刚剪完发的陈小姐开心地说。

在一些理发店挖空心思为顾客提供增值服务时,10分钟10元的快剪理发正在我市悄然兴起。店内只有理发师,单剪发,不洗吹不烫染,不办会员卡,排号、收银都由机器自动完成。

店内陈设简单实用

悦剪理发店只有20㎡,两名理发师,店内摆着剪发组合柜,收纳了消毒柜、毛巾、发剪等工具,还有空位用以放置客人的衣物。每个柜子就是一个理发师的工位,配以尺码明显小于传统理发店的椅子,既整洁又节省空间。

理发前,理发师会给顾客围上一次性围脖,剪完后,再用空气洗净器清洁碎发,并做到用过的工具一客一消毒。为节约成本,店内实行自助付费,由不设找零的自助机提供收费、叫号服务。

拼技术以量取胜

悦剪经营者舒振峰介绍,该店9月份开张,现已得到消费者逐步认可,最多一日为142位顾客理发,月营业额破2万元。店内男性顾客占优,耐性不足的小孩也适合快剪,还有一些缩减刘海等只需简单修剪的女性。

舒振峰坦言,快剪以量取胜,很考验理发师的技术,必须剪得又快又好。时下,人们的生活节奏越来越快,较于传统模式,快剪是一种差异化选择,抓住用户的核心需求。比如男士多是基本的剪发造型需求,能做到快捷、干净。快剪正是基于满足客群需求,将属于顾客的时间还给顾客。

记者手记

极简模式蕴含商机

用互联网思维去看,纯粹提供理发服务的极简模式其实蕴含商机和成长空间。将用户精准细分后,服务人员、门店租金等开支成本也能缩减,其营收能力比传统模式有更高的可能性。

当然,极简理发店适合开在客流量大的区域,如白领工作密集区,工歇时就可快速理发,节约时间。在传统商家做加法时,有人却另辟蹊径以减法求生存。不过,该模式能否走得长远,仍需探索。

卖家 申请优酷直播抢流量 家居预售提前圈粉

双十一还没到,浓浓的娱乐气息已扑面而来。据悉,天猫双11狂欢夜将有百名明星参演,淘宝还将开通商家直播,并携手优酷视频,带领卖家玩转网红IP,分享盛宴。

我们免费申请到一个坑位,10日20时至21时30分,在优酷直播频道试销拖把。市创道网络科技有限公司总经理李健说,业内都在谈论网红、达人转化的粉丝经济,今年双十一他们怕是要霸屏了。

上周,该公司请员工登台首秀,

素人直播了一场(见上图)。直播时,观看用户可点击产品链接,一键跳转到淘宝页面采购。半小时不到吸引了2000多个粉丝。虽然购买者不多,但当时优酷将我们的直播排在第二位,这一曝光,相当于省下一笔广告费,稳赚了。李健说,如果卖家能请来明星、网红助阵,效益将倍增。

不过,相较于五金产品,直播化妆品、衣服显然更能吸引眼球。因此,我市五金商企更加注重老客户的

维护和预售订单的有效转化。记者从淘宝页面上看到,哈尔斯、炊大皇等大牌都参与了双十一家居预售,通过定金抵用方式提前圈粉。如炊大皇溢彩套装交定金50元,可抵100元,原价1599元最终只需499元,目前月销量已达620多件。

作为中小卖家,只有通过多渠道获取双十一流量,才不至沦为炮灰。李健分析,聚划算、免费试用、淘抢购、淘金币这些广告位可信度高、恶意用户少,用户可维护、深挖。

买家 天猫优酷抢红包 组队分配玩转集结号

和往年一样,今年双十一,马云依然会发出大红包供广大剁手党抢,那么,又该怎么玩呢?

首先,打开网页版天猫或者天猫APP(淘宝APP也可以),每人就有3次抽红包的机会,直到双十一开始前,每天都可以去试试手气。

其次,玩转红包集结号。这是今年的新玩法,主要将买家往年双十

一消费数据列出来,并根据组队的总金额发放对应的红包。注意,组队人数最少5个,最多1000个,当然并不是人越多越好,如果1000个人正好凑到111.1万元(毕竟能达到1111万元的土豪还是少),分一个500元的红包,每个人平均也只能拿到0.5元,所以最稳妥的办法是5个人凑到11111元,平均每人拿10元,这是最

好的分配方式。

最后,除了天猫官网可以抢红包之外,看视频和直播也可抢红包,用户可以通过优酷网、乐视网、芒果TV、PPTV、战旗直播等平台,实现娱乐抢红包两不误。顺带说一句,在此期间,要警惕一些不法分子以提前购、预售为诱饵向用户发送木马链接。抢红包时,大家一定要擦亮眼睛。

快递 成本大涨运费上扬 抵押后台数据融资

虽然今年双十一大促延至24天后,买家不用熬夜开抢,相对缓解了快递公司的压力,但大促势必导致爆仓,快递公司临时运营成本大涨。

这几天,我市三通一达快递公司在场地、设备、人员等方面纷纷加大投入,分别临时增设场地2000㎡、临时雇人200名以上。加之,今年实施的快递实名制、包裹查验制以及9月21日起实施的交通新规等,无形中抬高了快递公司的运营成本,双十一期间,快递费上涨难免。

这次快递费上涨厉害,针对日发件量2000票以上的大卖家,实行全国

(除西藏、新疆等个别区域)包邮价重为0.5kg以内的包裹上浮至3.5元/票,0.5kg至1kg的由3.2元涨至4元/票,1kg至2kg的6元至7元/票。永康申通快递有限公司总经理王政表示,我们也没办法,今年双十一首日我们预估突破40万票,将是去年的一倍,折算运营成本将增加30%。

为应对爆仓,不少快递公司还优化服务,加快机器换人步伐。永康申通快递还引进了工业摄像设备,包裹自动一扫描就生成物流信息条形码,大大解放快递员双手,致使每人检票量从1300票升至2400票。

同时,该公司还将联合菜鸟系统,参与聚单直发活动,针对大宗客户开通绿色通道,通过智能算法分配线路,将相同区域的订单集中优先卸货、优先派送,避免爆仓。

浙江和能现代物流有限公司除对客户部分产品加工、结算运费等服务外,还推出了金融服务,助小卖家解燃眉之急,争抢大促蛋糕。客户只需开放后台数据,我们根据预售量、转化率、毛利率等做出评估,提供金融服务,客户等于拿货值和销量做抵押。和能公司负责人黄伟介绍,此举有望增加用户黏性,提升附加值。

关于立即停止侵犯万嘉集团专利权的律师声明

万嘉集团有限公司是专业生产防盗门、防火门的公司。公司生产的德诺特商标的防盗门、防火门,已拥有八十七项专利(其中五十二项外观设计、三十五项实用新型)受《中华人民共和国专利法》和其他相关法律、法规的保护。目前,市场上发现有仿冒万嘉集团有限公司享有外观设计、实用新型专利的防盗门、防火门产品在非法销售。浙江中义律师事务所受万嘉集团有限公司的委托,特授权陶锡金律师发表声明如下:

万嘉集团有限公司生产的德诺特商标的防盗门、防火门,系享有多项专利

的专利产品,未经专利权人同意,其他任何单位和个人不得擅自生产和销售。现郑重要求各侵权人立即停止生产、销售的侵权行为,并采取补救措施,消除影响。如侵权人仍拒不改正,万嘉集团有限公司将依法追究侵权人的民事、行政、直至刑事责任。

特此声明

浙江中义律师事务所
陶锡金律师

二一六年十月二十八日