

双11全行业电商GMV或首超3000亿

预计天猫双十一今年有望首度超过2000亿大关

双11已经走到了第十个年头。作为电商造节下的时代产物，双11已经成为各大电商平台厮杀的主要阵地之一，天猫、京东、苏宁、唯品会等各大巨头自上而下全方位出击，只为数万商家和数亿消费者实现更愉快的购物体验。

天猫、淘宝、盒马、银泰、饿了么、口碑、飞猪、优酷……阿里巴巴生态业务将首次在天猫双11全面集结。

同时，京东将携手60万家线下门店，融合线上线下资源，参战双11。这些门店包括全国京东之家、京东便利店、京东X无人超市、7FRESH等创新业态。

苏宁易购将推出10000店参战双11，为500万任性付用户提额100亿，10亿“更好用”购物补贴，四大赛事覆盖全客群，自营商品运费全免。

唯品会“不一样的11.11”最大的亮点是“无套路”，推行裸价策略，站内促销玩法大幅简化，取消了令人眼花缭乱的满减等花式玩法，参加双11促销的商品一口价，直接降价一价到底，拒绝“数学游戏”。

每年的双11，都是一次商业、支付、物流与服务等社会商业基础设施的大考，不断推高商业效能的极限。

此外，据电子商务研究中心不完全统计，今年双十一除了天猫、京东、苏宁易购等“头部平台”外，还吸引了100多家各类电商平台参与，主要包括跨境电商平台亚马逊中国、社交电商平台拼多多、垂直平台蜜芽、精品电商平台网易严选、生鲜新零售盒马鲜生等。

对此，中国电子商务研究中心主任曹磊预测：预计天猫双十一今年有望首度超过2000亿大关，此外，包括京东、苏宁在内的其他全行业电商平台双十一期间大促将超过3000亿元。每年双十一指数级的增长，不断验证一个事实，今年的峰值将是明年的常态。

曹磊指出，双11第十年零售创新延展了对消费行为的满足，甚至打破时空概念，这是和过去紧盯商品销售的传统零售形成的最大差别。而在这背后，零售创新的内涵是进一步引入了有利于提高经营效率和服务能力的手段和方法。这也是双11进入第十个年头最大的看点。

华西都市报-封面新闻记者 王婷



中国电子商务研究中心主任曹磊。

天猫： “五个全球” 十年来最洋气的一届双11

今年双11，阿里将让全球消费者体验到“地球村般”的购物快感。阿里巴巴全球速卖通总经理王明强表示，阿里将首次全面展示“五个全球”的体验：全球买、全球卖、全球运、全球付和全球游，给全球消费者和品牌商带去快乐、品质和赋能。

国内消费者将继续通过天猫国际体会到“足不出户，购遍全球”的消费升级新常态。全球所有时区的海外消费者，都能通过速卖通参与双11狂欢，并在物流、品类、品质和售后上向国内双11体验靠拢。帮助海外品牌卖向全球，是今年天猫双11在全球化上的另一大核心亮点。50多个俄罗斯本土品牌将通过速卖通把产品卖到东欧和全球。

京东： 依靠强大物流发力双11 疏通海内外两大市场

在双11“倒逼”之下，也对配套物流体系提出更高挑战。在10月举行的2018全球智能物流峰会上，京东物流便发布了涵盖京东供应链、京东快递、京东冷链、京东快运、京东跨境、京

随着电商平台全球化步伐的加快，今年双11在海外的氛围比以往更热烈，商家们的参与热情高涨。跨境电商已成为各大电商平台的主战场之一。

“五个全球”、一仓发全球、海外直采……各大电商平台纷纷祭出大招，不仅连接中国和世界，还帮助海外品牌卖向全球。这届双11无疑是最“洋气”的一届，也将是对过去几年电商平台全球化布局效果的一次大检验。

这届双11最洋气 无套路不爆仓

云仓在内的六大产品体系，以强化京东在竞争中的物流优势。

而在海外，为了将商品更高效地送达消费者手中，今年，京东跨境与Rakuten共同搭建“双通网络”，为中国商家提供“一仓发全球”的一站式出口服务。同时，在国际上打造全球化供应链体系，以国货航、中铁快运等运力巨头为依托，与DHL、G7、福佑卡车等细分领域的知名企业合作，为此次双11提供全球化48小时送达的时效效率。

苏宁： 海外直采 只有买手去过才售卖

“这次的苏宁全民嘉年华列车上，我们准备了非常多的好货。2018年是消费全面提档升级的一年，苏宁有自己的质量把控体系，确保消费者收到的都是好货。”苏宁零售集团副总裁范春燕表示。

为了确保消费者收到的都是好货，今年双11，苏宁采取原产地直采模式，通过庞大的买手团队，在国内外的各个地区为消费者搜罗最鲜美的生鲜好货。

记者了解到，苏宁目前已在全国各地建立超过30个直采种植基地；8个国家及地区实现海外直采，从首尔到米兰，只有买手去过当地苏宁才

敢在平台上售卖。

唯品会： 预计2019年 海淘采购规模将超100亿元

唯品会今年双11最大的亮点就是“无套路”，所有商品一价到底，拒绝“数学游戏”。截至目前，唯品会在德国、英国、法国、澳洲、美国、韩国、日本、新加坡、中国香港共9个国家和地区形成了稳定的货源，在全球范围内已完成10个海外办公室、15个大国际货品仓（含海外仓和保税仓）的布局。在物流方面，唯品会西南物流中心已经建成了全球最大蜂巢全自动集货缓存系统。随着唯品会在跨境电商业务上的不断深化和推进，预计2019年海淘采购规模将超过100亿元。

网易考拉： 牵手航空物流巨头 保证双11国际运输能力

网易考拉也不甘示弱。今年双11，网易考拉将继续实行城市直发模式，快递整车将从仓库直发至当地进行配送，绕开易爆仓的大型中转场。同时，网易考拉还将通过WMS智能仓储管理系统与海关系统以及配送服务商系统进行对接。

华西都市报-封面新闻记者 易弋力



17

华西都市报

封面

2018.11.9

星期五

报料热线

028-961111

责编

仲伟

版式

方雷

校对

廖焱焱

一价到底 拒绝“数学游戏” Papi酱变身唯品会双11超级会员



11月5日，papi酱推出《购物战争》短视频，再次刷屏。papi酱一改往年的辛辣吐槽，变身冲锋陷阵的购物狂，无奈还是败在各种“套路”之下。最后，唯品会双11玩法“无套路”点醒众人。

今年，全球最大特卖电商唯品会双11最大的亮点就是“无套路”，所有参加双11活动的商品一价到底，不凑单、不满减、没红包、一口价，拒绝“数学游戏”。

这一策略与唯品会的战略升级紧密相连。在消费升级和理性消费回归的背景下，唯品会近日升级特卖战略，打造全渠道、全矩阵、系统化的特卖体系。商品推行裸价到底，用最简单直观的办法让消费者感知诚意。

一价到底无套路 简单直接送诚意

去年，电商各种满减、红包、拼券等玩法叠加，被戏称为“史上最难数学题”，令消费者吐槽“烧脑”。网友直呼电商要直接“加粗下划线告诉东西多少钱，便宜，能买，送赠品，就行了”。

今年，聚焦特卖的唯品会推出“无套路”的双11大促，站内玩法大幅简化，取消了令人眼花缭乱的满减、红包、凑单等花样，参加双11促销的商品一口价，直接降价一价到底。

11月5日，曾经辛辣吐槽电商套路的papi酱推出《购物战争》短视频。片中papi酱组建“学霸组”购物小分队，制定详细攻略备战双11。但是，在激烈的战况和一系列意外的打击下，papi酱的小分队溃败连连，最后发现“无套路”的唯品会才是最令人惊喜。

不仅如此，papi酱还成为唯品会超级会员，为无套路的双11大促点赞。11月9日晚8点起至12日，在唯品会APP搜索“PAPI酱”，可以进入PAPI特卖专场，跟着papi酱买买买。

2018年“无套路”的唯品会双11并非特立独行的噱头，而是契合唯品会公司战略的重要活动。



唯品会聚焦好货 爆款满足多层次需求

2018唯品会双11的第二个亮点是聚焦好货，将品牌特卖进行到底。

从10月25日开始，唯品会在站内打造“大牌日周”，国内外大牌提前放送。11月1日开始，唯品会进入“主题日”，服饰穿戴、美妆、家居等多个品类轮动精选好货上线，打造“不一样的生活美学”、“不一样的女神日”、“不一样的囤货日”等专场，天天不重样，为11.11强力造势。

11月4日10点开始，唯品会双11开启预售，苹果iPhoneX、Emporio Armani腕表、斯凯奇鞋履、Swisse保健品等均有参加。

11月9日晚8点，2018唯品会双11正式启动预热，用户可以提前收藏心仪好物。11月10日晚8点，唯品会双11正式开幕。

届时，唯品会将精选6000+大牌，甄选本年度畅销明星单品，打造王牌爆款、大牌买赠、低至1折、99元封顶等专场，无论是戴森Dyson、雅诗兰黛、兰蔻、美赞臣等大牌爆款，还是苏泊尔、百雀羚、三只松鼠等平价好物，全部囊括其中，满足多层次消费者需求。

成立10年来，唯品会成功实践了“特卖”这一独特的商业模式，也成就了自身的发展。未来，唯品会要进行特卖升级，聚焦特卖战略，形成系统的、中心化的战略竞争力，用更大的诚意回馈消费者。

唯品会副总裁黄红英日前表示：“唯品会要坚定不移地，面向广大人群、普罗大众，做真正意义上的无套路特卖，凭借上万个品牌合作资源，给唯品会会员提供优质的、完整的服务和体验。”



积极探索社交电商 好物1刀砍至11元

今年，唯品会依托微信平台，一直在社交电商领域积极探索，推进从货架电商转型到社交电商，从引流思维到裂变思维的转变。虽然唯品会双11玩法大幅简化，仍然保留了拼团购、砍价、0元试用等具有社交属性的模块。

11月7日早10点后，用户可进入唯品会任意一个砍价页面，邀请好友砍价，有机会1刀将想要的好物砍至11元；唯品会旗下的佣金奖励平台唯享客将推出爆款佣金秒杀专场，用户转发越多赚得越多。

在线上流量竞争激烈的当下，唯品会双11注重线下渠道的拓展，比如，唯享客联合京东农村举办乡村集市双11一条街活动，渠道下沉增加品牌曝光度。

在跨界合作方面，唯品会联合海底捞外送打造“无套路捞一把”跨界营销，首次推出联名套餐；联合美拍泛知识短视频社区发起#备战双11只选无套路#话题活动；联合工行、农行、中行、建行、交行、招行、浦发、光大、广发、民生等十大银行，联动移动、联通以及电信三大运营商以及电信翼支付、联通沃支付、移动和包支付等第三方支付平台给唯品会用户发放福利。

活动期间，“唯品花”新用户开通30天内购物均可享受最高12期的免息特权，先消费，后还款，分期支付让双11购物毫无压力。

对于超级会员SVIP，唯品会在大促期间不仅为其提供每天11个大牌半价“秒杀”，还赠送亲密V卡可邀请3位好友免费试用。SVIP新用户开通返5000唯品币。

唯品会双11精选6000+大牌，甄选本年度畅销明星单品，打造王牌爆款、大牌买赠、低至1折等特色专场。大促将于11月9日晚8点开启预热，10日晚8点正式开抢，简单的实惠等你来！

华西都市报-封面新闻记者 王婷



封面

下载封面新闻APP

浏览最新资讯