



日本品牌商争相赶在“双11”前开网店 梅西百货要把爆款商品卖得比美国还便宜 去年马云说要把它办到巴黎和东京 今年全球卖家都在为中国消费者做“私人定制”

当阿里巴巴CEO张勇向全世界介绍“双11”新玩法时,吴铁冰正坐在电脑前耐心回复来自日本合作方的邮件。今年,他创立的“日贸通”要带着两款日本化妆品冲击“双11”,为此他还说服日方找几名网络女主播聚集人气。

两年前,吴铁冰辞职创业,搭建平台帮助中国人将产品卖到日本。那年,天猫“双11”当天销售额达到571亿元,震动了日本商界。仅过了一年,日本产的电饭煲和尿不湿在网上卖疯了。

到了今年,八成日本客户都在请吴铁冰帮忙到天猫上开店,而且一定要赶在“双11”之前,“他们觉得蹭一蹭当天的流量也是好的,不过你能从他们身上感受到对这事的高度重视程度。”

记者 梁应杰 沈积慧



去年“双11”前夕,四名阿里员工在拍照留影,每人伸出两个手指,为“双11”加油。记者 许康平 摄

东京直邮到杭州要多久？

一次次试出来

虽然不是国际大品牌,但托日贸通开店参加“双11”的日本公司都是有备而来。早在三个月前,他们就和吴铁冰团队沟通,哪些产品适合参加中国“双11”,如何备货、如何导流量、快递怎么寄等一系列问题被摆在了台面上。

令吴铁冰没想到的是,和日方的沟通十分顺利,大部分在国内“双11”总结出来的经验都被对方采纳,“就是有一点,他们觉得中国的网红太贵了,没有日本的便宜。”

即便如此,对方还是被他报出的单日几千件的成交数字吓了一跳,这意味着他们需要在现在的基础上配备一倍以上的人力和物料。

由于采用日本直邮的形式,物流成了最大的不确定因素。双方团队想出了一个傻瓜式的做法:从东京边上的仓库往杭州寄快递,在连续10多次尝试后,他们选择了EMS,最快只要三天,最慢要一星期。

和初试水的吴铁冰不同,碧捷(广东)洁净科技有限公司董事长王振刚和团队在天猫开店已经一年有余,独家代理日本雅萌旗下的美容仪。合作一年来,雅萌在天猫上的销售成绩远远超出了日方当初的设想,今年的“双11”成了他们眼里的大事情。

“我们和日方团队在三个月里见了四次面,这次主打一个单品,预计当天的销售额将达到4000万元。”王振刚说。想要取得同样的销售额,雅萌在日本要卖上整整20天。

为中国消费者“私人定制”

一年前的“双11”,马云说以后要把这个节日办到巴黎和东京。也许他也没想到一年后全世界的卖家都在为满足中国消费者的口味而绞尽脑汁,甚至有企业不惜调整供应链。

以雅萌为例,这次特别为“双11”准备了一个小黑金CP套装,价格比平时低出一大截。这款产品从包装到设计都进行重新调整,以便适合快递邮寄,避免因颠簸造成的产品损伤。

通常情况下,国外中大型企业生产一款产品卖到中国,整个周期需要3个月时间。为了“双11”的备货,雅萌把这个时间缩减为20天。

“更积极的是美国俐拓 Neato Robotics,早在6月份就开始组织生产,9月份在中国香港和内地囤了1万台货。”这家公司的扫地机器人是王振刚今年主推的另一个爆款,目标销售额是2000万元。

今年“双11”,梅西百货打出的广告是“与美国零距离,同款价更低”。他们精选了常被中国顾客“爆买”的商

品,比如施华洛世奇的项链、魔法精灵包包上的挂件等,价格比在美国买还便宜。

德国宝是香港一家以电热水器起家的厨房家电企业。公司执行董事Karen Chan说,针对今年“双11”准备了1000个SKU的商品(商品库存量),有不少2000元以下的特价商品。比如德国宝的破壁机,平时价格在3000元-4000元,“双11”期间会推出1999元的特价机型。

去年“双11”,麦德龙的进口牛奶被“爆买”;今年他们通过大数据分析,引进更多在网上热卖的日韩进口商品,包括马油全套、山本汉方的大麦若叶青汁、日本九州拉面等。

今年什么商品能成为爆款？

国际品牌这么做,因为先驱者们已经尝到了甜头。

一年前,日本快时尚品牌优衣库用2分35秒达成了销售额破亿元的战绩,靠着疯狂涌进的剁手族一天狂卖6个亿,成为服装类目里最抢手的一个品牌。

同一天里,麦德龙在最终盘点的时候,很多爆款发现自己的销量已经打破了世界吉尼斯纪录。

每年“双11”前剁手族最期待的是由官方流出的“必买清单”,这些清单商品性价比高,也往往是当年消费和时尚的风向标。阿里巴巴集团CMO董本洪透露,今年双11“必买清单”将在11月初不定期推出。

而从明天开始,天猫进入“双11”模式,大部分商品上架并开始预售。今年又有哪一些商品最值得买买买呢?请持续关注我们。



去年“双11”期间,本报报道日本产的电饭煲和尿不湿在网上卖疯了。

新闻链接

“双11”前网红最火

“双11”前什么最火?商家们给出的答案是,网红。由于直播的兴起,今年各大平台和商家都把网红直播当成吸引流量的利器。

蘑菇街旗下网络红人生态平台uni的数据显示,10月份主播们的直播通告环比增长了74%,找主播做网络营销成了热门话题。从11月1日起,蘑菇街上的罗拉拉大王、汪梦琪、大凡AF、Demi爷爷、Ruby幼熙、敏恩korea等红人会组成买手战队,进入“双11”直播状态。

为让观众享受到更为优质的“双11”直播体验。昨天起,淘宝和天猫上线了“双11”直播间,优酷也会专辟直播间,映客Top5位置精选每日热门场次播放。官方加商家组织的直播总数高达6万场,其中还包括杨洋、张艺兴在内的100多位娱乐明星、50位体育明星和300多位网红达人将参与直播。

杭州搜骐文化的一批女主播也被服装、美妆等商家选中,参与到“双11”当天的营销活动中。在正式直播前她们要参加为期一周的培训,公司还为她们设计了更能展现产品特质的环境。

“有的房间里安上了七八盏灯,一般人看不出来。”搜骐文化的相关负责人说。由于需求较多,这些主播的直播价格也比以往要高,比如原先700元/小时的,在“双11”期间将上涨到千元以上。

福彩双色球						
第2016123期				全国销量:305299416元 浙江销量:23759998元		
中奖号码:红色球 (●)				蓝色球 (★)		
07	09	12	14	20	27	16
奖等	中奖条件		中奖注数	奖 金		
一等奖	●●●●●●+★		3注	10000000元/注		
二等奖	●●●●●●		191注	104821元/注		
三等奖	●●●●●●+★		1554注	3000元/注		
四等奖	●●●●●● ●●●●●●+★		81320注	200元/注		
五等奖	●●●●●● ●●●●●●+★		1482881注	10元/注		
六等奖	●●●●●● ●●●●●●+★		6751623注	5元/注		
本期我省中6注二等奖(宁波3注,温州2注,金华1注)。 奖池累计11.1919亿元滚入下期。 本信息若有误,以公证数据为准。 2016年10月20日						

福彩“15选5”				
第2016287期			投注总额498226元	
中奖号码（无需排序）				
01	06	07	11	12
奖级	中奖条件	中奖注数	奖金	
特等奖	中5连4	0	0元	
一等奖	5个号全中	55	3208元/注	
二等奖	中任意4个号	3152	10元/注	
奖池累计24.2064万元滚入下期。				
双色球9亿元大派奖,请关注浙江福彩官方微信(zjflcp)。				
本信息若有误,以公证数据为准。				
2016年10月20日				

福彩3D		
第2016287期	销售总额40920248元	
中奖号码:	6	2 1
奖等	浙江中奖注数	每注奖额(固定)
单选	748	1040元
组选3	0	346元
组选6	1569	173元
新投注方式中奖额为:8206元		
浙江销售2586646元,返奖额1057563元。 浙江福彩官微“双色球模拟投注,20万奖金快乐玩”21日开始。本信息若有误,以公证数据为准。 2016年10月20日		