

# 24小时直播 带火清河羊绒小镇



电商直播正在进行中。



郭子亮制图

“双11”是网商们一年中的大日子，在清河县羊绒小镇，今年的“双11”热火朝天。随时调整销售策略、增加新的流行产品……特别是24个小时直播购物将这个“双11”推向了高潮。

燕都融媒体记者 张会武 通讯员 王军 张瑞千 文/图

## 主打直播，“双11”第一个小时接单近千

“我身上这件羊绒衫秒杀时间只有10分钟，喜欢的小姐姐赶紧下单！”我给小仙女们实际看一下，这件双面呢大衣是羊绒款，超柔软舒适，140斤以内的姐姐都可以穿……11月11日零时，在清河县羊绒小镇一家名为米雪绒的店内，一场电商直播正式拉开帷幕，整栋大楼里灯火通明，十几台电脑同时传出的“嘀嘀嘀”购物系统提示音此起彼伏。

“零点刚过的一个小时，我们就接了近1000单。我对今年的‘双11’很有信心，备战这么久就等今天了。”米雪绒的店主张林洲兴奋地说。

今年“双11”是米雪绒的第6个“双11”。“每年‘双11’的玩法都不一样，所以必须紧跟形势。这次我们店最大的销售渠道是直播，所以我安排了8名主播倒班连播24个小时。”“双11”是网商们一年中的大日子，过去5年的实战经历，让张林洲积累了不少经验，“我们备战这一天从三四个个月前就开始了，要提前确定主打产品、策划营销方案、确定宣传推广节奏、制作活动文案，一步步为‘双11’预热。”跟大部分网商一

样，张林洲把备货当作备战“双11”的核心，“照以往经验来说，‘双11’一天的备货量应该是平时的五六倍。”

在备战阶段，张林洲也总结出了自己的“小门路”：设计版型、打版、出样品后再进行拍照、作图、补货和上架，还有发货单、包装袋、纸箱、自动回复内容、海报和营销短信等，一个都不能少。不只是提前备货、清点货物，为了更好应对忙碌的24小时，在后期物流发货上，张林洲也做了充足的准备。去年“双11”下单的货物，由于物流和仓库等因素，他们花了近两周才全部配送完毕。今年他吸取经验，将包裹分批分仓，争取抢在大批物流拥堵之前发货。

在米雪绒，除了客服人员，运营人员、设计师也都在现场配合、待命，随时准备根据实时销售数据调整销售策略，“前一小时，我们发现有一款非主打产品销量非常好，于是马上调整策略，重新做海报，改变这款产品在网络页面上的排序，调整让利幅度。”张林洲说，这类临时调整需要多部门共同协作。

## 客服增加，30多位“店小二”待命

在羊绒小镇的另一家淘宝供货门店，客服小梁正在熟练地用Photoshop细致地修改着一张图片。一打听，这款产品还没到“双11”就已经卖光了，她收到了调整产品的通知。她说，除了产品售罄，根据产品反响的数据分析，将大卖的款式调到更加显眼的位置是“双11”前期及时调整产品图片的另一

原因。

她告诉记者，原本客服团队有20多人，为了“双11”，公司从各部门抽调人手增援客服，总共有30多位“店小二”待命。“双11”她的排班是从10日14时左右上班，一直到11日凌晨3时，然后休息6个小时，9时再上班到次日零时30分。

## 新产品新渠道助力“双11”大促

为了“双11”大促，尚奴娇旗舰店负责人苑大猛也同样忙碌。从11月1日起，就进入了“双11”时间。“我们结合时下流行，不断推出新品。今年除了往常主打的双面呢大衣和纯羊绒衫外，还增加了最流行的颗粒绒大衣。”苑大猛说。在营销方式

上，除了传统的站内引流方案外，还在直播、短视频、内容营销上下了很多功夫。同时，在网络平台上推广各类新品，辅助传统电商渠道的销售；开通了3个直播间，从每天16个小时的直播，一直延长到24小时连播，为“双11”大促做爆款铺垫。

## 相关新闻

### 南和宠物产业 网上掘金

“我凌晨三点才休息，一直坐在电脑前处理订单，六点又赶紧起来回复客户。对我们来说，‘双11’是一年中忙碌的时候，平时每天的订单量在100单左右，今天订单预计会超过1000单，销量的话是平时的10倍左右。”11月11日，在南和县和阳镇的蜂巢云谷创业孵化基地，正坐在电脑前忙着“秒回”客户的网店店主主要娜娜说。

据悉，南和县的宠物产业从上世纪90年代起步，发展迅速，目前全县宠物食品年产量达65万吨，年产值达52亿元，占全国市场份额的60%，是全国最大的宠物食品生产基地。近年来，该县在推动宠物产业多业态、全链条发展的同时，还大力发展“互联网+”，通过建立电商创业孵化基地，着力打造电商线上销售模式的升级版。依托电商创业孵化基地这一平台，为分散的网店店主提供网上销售培训、仓储物流服务等，极大降低了电商从业者的创业门槛和风险，实现了零风险、低成本创业。截至目前，全县从事宠物食品、用品相关销售的电商达2000余家，带动了当地4万余人就业。

宠业电商的发展壮大为群众增收致富开辟了新路径，越来越多的人加入电商队伍中，成为宠物行业电商大军中的一员，很多在外打工的年轻人，也都看好家乡宠业电商的发展，纷纷选择返乡创业，在家门口实现了自己的创业梦。

京东大数据显示——

## 辛集的咸鸭蛋最畅销

本报讯(燕都融媒体记者李春炜)65英寸电视仅8秒破1万台;智能手表45秒卖出1万只;扫地机器人1分钟内就卖出了1万多台……“双11”购物狂欢果然不容小觑，在11月11日第一个小时里，各大电商平台就迎来了巅峰时刻，显示出强劲的消费拉动势能。这其中，河北人爱买什么？河北哪个城市消费能力最强呢？据京东统计的大数据显示，在2019年京东全球好物节中，河北省累计下单金额同比涨幅居全国第14位。其中，手机通讯最热销，石家庄、唐山下单量排在第一和第二位。

从总下单量看，我省销量排名前五的城市是：石家庄、唐山、廊坊、邯郸、保定。不过从下单金额看，排名又略有不同，其中，石家庄仍居第一，其次为廊坊、唐山、保定、邯郸。

在购买人群中，35岁以下人群占比56.61%，消费年轻化正在加速。此外，

数据显示，河北的新用户增长迅速，增速排全国第四。石家庄市活跃用户最多，全国排名第20位。

“双11”河北人最爱买点啥呢？数据显示，手机、食品、服饰是河北人最爱搜索的商品。在热销品类商品中，手机通讯、家用电器、服饰内衣、电脑办公、运动户外在河北人购物清单中排在前五；其他热销品类商品按销量排名为：食品饮料、服饰内衣、药房经营、手机通讯、个人护理。消费特色呈现爱玩手机、爱吃、爱美的特点。

同样，在新兴的下沉市场，河北省同样表现强劲，在全国三至六线城市消费力排名中，石家庄市名列前茅。同时异地订单增长49%，其中北京、山东是发往该省商品最多的外省市。作为扶贫特色项目之一的“辛集扶贫馆”，其中咸鸭蛋最畅销，而华北和华东地区的消费者成为购买这些产品的主力人群。



## 热榜

### “双11”假发套成交量Top10城市出炉 90后成最“秃”出群体

截至11月11日8时，天猫“双11”假发套成交件数TOP10城市榜单显示，上海位列第一，成全国最“秃”飞猛进城市，北京、广州紧随其后，江苏南京、苏州双双上榜。90后成为本届“双11”最为“秃”出群体，成交人数占42.21%。

(每日经济新闻)