

# 淘宝商城瞄准“双 11”力促网络“赢销”狂欢

□ 付莹莹  
本版稿件采写 汪洋 沈伟

今年淘宝商城双 11 怎么玩?来自淘宝商城的消息称,2011 年双 11 活动已经进入冲刺阶段,今年的主题是全民网购狂欢节。保障品质、提升消费体验是今年淘宝商城双 11 首要保证的目标,为此淘宝商城已与商家及物流商提早沟通准备,并拟定了有效的解决方案。

实际上,从 10 月 24 日开始,淘宝商城双 11 前期活动已经拉开序幕——淘宝商城品牌特卖频道推出四天网购狂欢促销,现金红包提前派送,全场买满 300 元可以送 600 元,在不仅如此,在品牌质量保证、价格优惠的前提下,推行指定时间送货到门。

淘宝商城对参加双 11 的商家对服务上有更高要求,比如参与的商家必须达到一定的店铺评分,商品不允许超卖,指定时间内必须发货,虚高价格再打折将受重处。同时,为避免去年的“爆仓”情况,淘宝商城已经与几大物流公司达成协议,让所有的双 11 商家能优先发货,且对双 11 的包裹特别贴上标签优先处理,保证消费在整个购物流程中的更好的体验。

此次双 11 将有数百万件商品同场亮相,包括当季新品在内的商品全场 5 折。而且,卖场不仅局限在淘宝商城,还将延伸到类似库巴网、新蛋网、1 号店等 40 家外部 B2C 网站上。此前的 9 月 19 日,淘宝商城刚宣布开放平台战略,38 家 B2C 企业集体进驻淘宝商城。

商城内部资料显示,今年涉及的参与者更加多样,商品更为丰富。已经有数千商家及数百万件商品将出现在双 11 大促销中,涉及家装家纺、服饰、鞋包、化妆品、食品母婴等多个

**编者按:**因为淘宝商城,每年的光棍节 11 月 11 日已经成为网购的标志性日子。与去年不同的是,不论是价格、品质还是服务体验,今年的“双 11”将更加注重对于消费者的购买体验。38 家 B2C 企业集体进驻淘宝商城,可以预见,淘宝商城要把今年“双 11”变成整个互联网的狂欢!

类目。不仅如此,所有参加的商品将会打上双 11 狂欢标志,便于消费者识别购买。

“此外,汽车这样的大金额产品也将参与此次大促的五折销售,这是线下任何一家 4S 门店都无法做到的。”据悉,淘宝商城将提供现代、通用爱唯欧,荣威,名爵,熊猫, polo 等 24 台汽车参加半价销售,这将成为双 11 乃至所有促销历史上最高金额商品,最低折扣销售的首创。

为了让消费者得到更多的实惠,淘宝商城还将推出商城会员保障,凡是在双 11 期间激活淘宝商城会员身份的用户,就可以免费得到双 11 退货



图片来源 AD110

保障卡,如果买的商品不满意退货,用户可以凭退货保障卡得免邮费退换货。

此外,消费者还可以通过“顶”自己喜欢的品牌,就有可能获得狂欢节现金红包,顶满 100 个品牌,甚至可能赢得免单的机会,也可以邀请好友分享自己的购物,成功邀请好友参与网购的人,可能通过抽奖赢得去迪拜旅游的机会。



2010 年淘宝商城双 11 大促,单日交易额 9.36 亿;2 家店铺超 2000 万;11 家店铺超千万;总共 181 家店铺过百万,创造了商业史上的一个神话。

记者了解到,因为去年双 11 带来的震撼,今年许多商家提前半年就开始备货,联系仓储,接入高效的订单管理系统。一位商家告诉记者,目前已经备货上千万,就等到双 11 爆发。

## “双 11”促销疯狂 家用汽车 半价待抢

今年淘宝商城“双 11”期间主打“五折购”,将有数百万件商品同场亮相,包括当季新品在内的商品全场 5 折。而最惹眼的环节,当属汽车半价抢购。

### 五折卖的什么车?

据悉,包括现代、通用爱唯欧,荣威,名爵,熊猫, polo 等品牌经销商,将提供至少 10 余台汽车参与双 11 的半价销售活动,目前,车型和最终数量仍在和商家最后确定中。

“线下能以厂商指导价 9 折买到车,就算是很大的折扣了。汽车这样的大金额产品以五折销售,这是线下任何一家 4S 门店都无法做到的。”淘宝商城汽车类目负责人李继鹏介绍说,“虽然这是活动价,但我们也想通过这样的活动告诉消费者,淘宝商城线上买车,真的要比线下实惠”。

为什么双 11 期间,选择这些品牌的汽车参与活动?对此,李继鹏表示,这些汽车价格都在 5—20 万元之间。从淘宝商城汽车类目过往销售业绩来看,这个价位段最为消费者关注。这些家用型轿车,既是线下购买的主力车型,也契合淘宝商城购物人群的承受能力。用消费者所熟悉的车型,以五折价格抢购,更能引起大家的购买兴趣,五折的价格,也能帮助年轻的消费者更容易实现购车计划。

### 五折汽车怎么买?

此次五折抢购汽车活动,将在双 11 当天的 TMALL.COM 激情上演。来自淘宝商城透露的消息显示,汽车很可能再次采取“秒杀”的形式,分时段放出。为了防止工具作弊,拍车时需要先回答问题,问题答案则隐藏在 tmall.com 汽车分会场 11 月 1 日 -10 日之间的页面中。届时每台车

答题正确且成功支付 4999 元预付款的前 50 名用户,将获得“买车资格权”,客服将根据预付款成交时间依次联系前 50 名用户,第一个在规定时间内完成余额付款的用户获得该辆汽车。

需要提醒消费者注意的是,由于各车型有销售区域,在参与秒杀之前,消费者需要确定是否在自己的销售区域内,否则秒杀成功也将不列入最终买车资格哦。比如,浙江地区的经销商在网上卖车,只能销售给浙江的客户。

次日,客服统一联系买家沟通具体的事宜,如提车地点与时间。据悉,此次所有半价销售的汽车都是现车,消费者一旦购买成功,就能享受新车带来的方便了。

另据介绍,双 11 期间还将面向全国用户推出“奔驰 C 以旧换新”活动。

### 网购汽车消费潜力巨大

汽车是网购发展中爆发出来的新行业,一次次成功的网上整车销售,也验证着这个行业的消费潜力。

目前看来,淘宝商城已经成为汽车网络销售最受追捧的平台,包括吉利、雪佛兰、宝马、奥迪、兰博基尼等多个汽车品牌已登陆 tmall.com。据统计,今年 3-9 月,淘宝商城汽车整车已卖出 1500 多辆。

“传统线下 4S 店优势是能完整体验与购买流程,劣势则是距离成本和消费者的比较成本;而网购虽然无法在网上体验实车,购车最终需到线下完成,但其具有的便捷性和方便选购比较也是优势,而且一旦一款车购买者多,也会引发从众消费心理,在现阶段,只要优惠足够有吸引力,通过网络大规模汇集需求,消费者将蜂拥网上下单购买。对于汽车品牌商来说,通过网购平台营销,也能获得更多主力消费人群的品牌认可。”李继鹏说。

## 淘宝 发布首部《网购省钱攻略》

### 网购达人分享省钱心得

针对日益高涨的物价,淘宝网和与《淘宝天下》联动,共同发布《淘宝最全省钱攻略》,与 3.7 亿淘宝会员分享省钱技巧。同时,推出“九月抗涨”专题活动,帮助网友以低廉的价格淘到档次不低质量不错的商品。

物价上涨,网购这种省钱又充满趣味的购物模式已成最佳生活方式。“比价、团购、返利、优惠券,这些关键词构成了网购达人的生活主题,”一淘网运营总监浅雪表示,一淘网主打购物比较,是目前国内最大的购物搜索网站,已经有 2000 家 B2C 网站、600 家团购网站在一淘同台竞技。

### 白领主妇学生晒账单 网购平均每月省下 2000 元

80 后、90 后路遇物价飞涨,似乎是要强化某种成年感。“低成本生活”成为了他们趋之若鹜的生活和经济模式。他们也得变得“会过日子”了。1982 年出生的杭州主妇小美,一家五口的吃喝拉撒都在淘宝上完成,8 月份她家一共完成了 16 笔交易,包括:东北大米、金龙鱼深海鱼油、有机燕麦片、特仑苏牛奶、清风纸巾、云南白药牙膏、竹纤维毛巾、暖冬被、收纳盒、居家拖鞋、秋季毛衣、保湿乳液、进口车厘子、阳澄湖大闸蟹、奶粉、超市购物卡。她仔细算了一笔账,在杭州市古城路某大型超市买和在淘宝网购相比,整整省下了 2266 元。小美总结说:“省钱,就等于赚钱。”

1985 年出生的北京白领小蔡,8 月份在淘宝上一共下了 12 个订单,她算了一下:市场价与淘宝价相比,她一个月也省下了足足 1091 元。90 后广州大一新生小俊,8 月份一共网购 8 件商品,淘宝帮他省下 600 元,这差不多等于他一个月的生活费了。

这三位达人代表了网购一族是如何通过淘宝,既能省钱淘便宜,又不影响正常的生活品质,把有限的金钱用

到极致。

长期研究网络购物消费行为和发展趋势的业内专家陈冬博士认为,网络购物与传统交易方式相比具有更大优势,网购已经成为市民省钱的一种模式。

“随着物价的上涨,一些 60 后、70 后也逐渐加入到了网购的队伍之中,他们购物不是为了追赶时髦,享受流行的购物方式,主要是为了省钱。”陈冬博士表示。

网上购物“很实惠、很方便”正在成为绝大部分网友的普遍感受。2011 年 4 月,正望咨询发布的中国网上购物消费者调查报告 2011 提到,网上购物消费者体验持续提升,方便成为网购最大优势。当被问到网购的优势时,选择方便的消费者比例为 56.3%,超过了选择价格便宜的消费者占比。如果网上商品不再具备价格优势,仍然有约半数(48.7%)的消费者表示会继续选择网上购物。此外,报告还提到,近九成的网购消费者在提及网上购物时会首先想到淘宝。

### 淘宝发布首部网购省钱攻略 指导“淘一代”精明购物

淘宝网联合《淘宝天下》,共同发布《淘宝最全省钱攻略》(见附录),针对主妇、白领、学生的不同特点,整理出最有针对性、最实用的省钱秘籍。《淘宝最全省钱攻略》的发布,无疑填补了这一空白,这本省钱秘笈也必将走红网络。

“淘一代”指热衷于在网络购物的新兴人群,以淘宝活跃用户群为代表,其中 16-32 岁用户占比高于 80%。消费能力强,需求旺盛,使得他们在作出决定之前,肯定是货比三家,考虑成熟后作出决定。对于网购这样非直接的金钱交易,“淘一代”自有独门秘籍。省得超前,省得时尚,省出理念,省出品味,这便是“淘一代”的精明之

处。

“淘一代”具有自身独特的“新消费文化”:乐于分享、口碑传播。他们会频繁地逛论坛、社区,有目的地搜索信息;或者更进一步地主动发帖,引起讨论。因此,淘宝发布的首部《淘宝最全省钱攻略》,更容易通过网络传播,口碑营销的形式,在“淘一代”之间广为流传。

2010 年底,美国《时代》周刊提出,未来网购平台将开始越来越多地利用社交网络所拥有的庞大社会人际网络,并将其定义为:社会化网购。

### 网友投票评选“涨最快商品” 100 元如何过得像贵妇

持家有道,跑赢物价,淘宝组织了一系列抗通胀活动,号召网购达人的参与。

淘宝“九月抗涨”专题活动进行了“涨最快商品”投票,由网友票选出物价高涨的商品排行榜。9 月 22 日—9 月 25 日,淘宝将公布次排行榜,并且以最快速度挑选出销售排行榜内商品的优质卖家,以最优惠的价格进行团购,满足消费者的个性化需求。

同时,淘宝联合新浪微博,发起“HOLD 住钱包,在淘宝玩转百元大钞”活动。给你 100 块?你能在淘宝干什么?只要在新闻微博发布内容,以 # 在淘宝玩转百元大钞 # 为题,写下拿 100 块钱在淘宝可以完成的愿望,请朋友帮你转发,转发最多的人将获胜。淘宝选出最创意,个性,性价比高的 100 元计划,奖励价值 200 元的淘宝大礼包一个。

此外,淘宝网论坛、《淘宝天下》和蘑菇街,三地同步发起“省钱大作战”活动。给你 1000 元,号召网友晒出自己购物方案。网友可以秀秀准备买的宝贝链接,可以晒晒已经买过的宝贝照片,也可以晒一次成功的户外游,总之一在 1000 元额度内,看谁买得最多,



最划算,最有品质,就获得淘宝送出的精美礼品。

### 附录:

一、淘宝最全省钱攻略:  
<http://new.tbtianxia.com/portal.php?mod=topic&topicid=144>

二、淘宝达人分享 24 条网购省钱攻略  
<http://new.tbtianxia.com/portal.php?mod=view&aid=2366&page=4>

### 1、反季囤货最划算 钻一钻时差的空当

旺旺 ID:京哥儿  
职业:会计师  
所在地:北京  
9 月下旬的北京已经入秋,我进货时却进了一大堆 T 恤和短裙。这些已过季的服装才是国际市场上买家热衷的,特别是刚刚进入夏季的南半球国家。反季购买,价格甚至可以低至原价的 1-2 折。

【经验分享】冬天买夏天的衣服可能差价不明显,但是夏天买冬装是非常省钱的,尤其是羽绒服和皮靴。

### 2、天天盯准“天天特价”

旺旺 ID:xiaoxionglove888  
职业:出纳  
所在地:浙江丽水  
每天早上 10 点,必须打开的网页只有淘宝“天天特价”,紧盯着今天推荐的三件团购宝贝是不是值得我掏腰包,一旦入我法眼,就眼疾手快地点击

“购买”。最自豪的一次“占便宜”,是中秋节前在“天天特价”买的一盒杭州“楼外楼”月饼,原价 149 元一盒,我 49 元入手,还包邮。

【经验分享】现在很多团购网站都有“佣金”回馈,把产品推荐给朋友,只要朋友购买了就可以收到一笔小额返利。何乐而不为呢!

### 3、国外过节我也过 投机取巧玩转全球购

旺旺 ID:花妍新语  
职业:淘宝店主  
所在地:北京  
去年的夏末是韩国的一个节日,我抢到一堆极低折扣的商品。迷尚护肤品 7 折入手,折合人民币才 80 元多一点。彩妆全部 7 折,口红 7 折后才 40 元。

【经验分享】去年年初的时候,韩元跌了,汇率变低,也是我入手宝贝的黄金时期。

### 4、别拿一元不当钱 看看她一元买了啥

旺旺 ID:yachong384811  
职业:采购  
所在地:重庆  
我的绝密就是一元拍活动,晒晒最近买的四个一元拍的宝贝:车用咖啡壶、围巾、黄瓜水、打底裤。就这几种小东西,如果按照原价购买还要付邮费的话,我就省了 100 多元。

【经验分享】这个时代,就是要一元钱掰成几瓣儿花。相信奇迹,比如一元拍。

### 5、请叫我拍卖王 无底价拍卖有赚无赔

旺旺 ID:水枫儿  
职业:淘宝店长  
所在地:杭州  
我的第一次网购就是拍卖了一个皮夹。皮夹的拍卖底价是一元,最后 4 元就让我拍到了,还包邮!我现在特别喜欢拍卖商品来省钱,尤其是一些无底价拍卖,有很多次我都免费拍到了商品。

【经验分享】参加拍卖是有赚无赔的事儿,拍不到就当是多玩一次鼠标。不过,最好是找那种“蜗牛式”增价的商品,不要意气用事。

### 6、专一有好报 店铺抵价券最实在

旺旺 ID:missawen  
职业:会计  
所在地:浙江温州  
我淘宝购物很专一,尤其是淘衣服。总有那么几个卖家的进货眼光跟我是一路的。于是我摒弃了兜兜转转,只盯着那几家好店的“上新”。对于我这种专一的淘宝客,店铺抵价券和 VIP 卡最实在了。我还拿到过一家女装店 7 折的至尊 VIP。不管什么优惠手段,我都收集。

【经验分享】站内“红包”也很有用,可以当现金用,也可以在任何商品中用,不过时间有限。

### 7、一物换一物 闲置婚纱换成锅

旺旺 ID:花明柳媚 188  
职业:个体  
所在地:广东惠州  
本着毫不浪费的原则,我开始拿自己的闲置美衣来换些生活必需品。最让我没想到的是自己的婚纱也被换出去了,而且是换了一个锅。上次发换物帖,挂出去二十几件衣服,换来了一堆护肤品、锅碗、小台灯等等。老公也连连夸我是“贤妻”。

【经验分享】换物的时候,说太多话容易吓跑对方。另外,要随机应变,换物不成还可以转为卖闲置。换成现金最安全。