

# 猪呀、鸭呀、茶呀、酒呀…… 互联网上湘货飘香

# 双11

链接

华声打造  
轻电商天仙语

说到湖南电商的发展，不得不提华声在线倾力打造的社会化电商导购平台天仙语。

作为轻电商的代表，此次“双11”，天仙语依托自己的微信平台，打了一场漂亮的亮相战。

“双11到了，你喜欢的东西上购物车了吗”，11月5日，天仙语发此微信，打响参与购物狂欢节的发令枪，以专题页面呈现的“双11内部精选清单”，在11月8日全面上架，将天仙语快时尚导购特质完美展现。

一年一度的“双11”女人购物狂欢节，天仙语焉能缺席？进入11月份，天仙语多维布局，以突出精选价值为主，多渠道推广为辅，加入“双11”战队。“双11”数十万个宝贝同时开抢，网上难免挑花眼，为了让顾客能够在最短的时间内抢到自己喜欢的宝贝，天仙语时尚编辑们加班加点做足功课，从100多个分会场精选40个入口，从30万件商品中精挑细选，同时从购物达人分享给闺蜜的宝贝中甄选，整合成12个大块、3000单品宝贝，组成“双11”内部精选清单，从服饰到鞋包，从家居用品到运动健康用品，各类宝贝应有尽有，实惠、实用、时尚，按这几个维度，天仙语在精选宝贝上刻下了自己的标签。

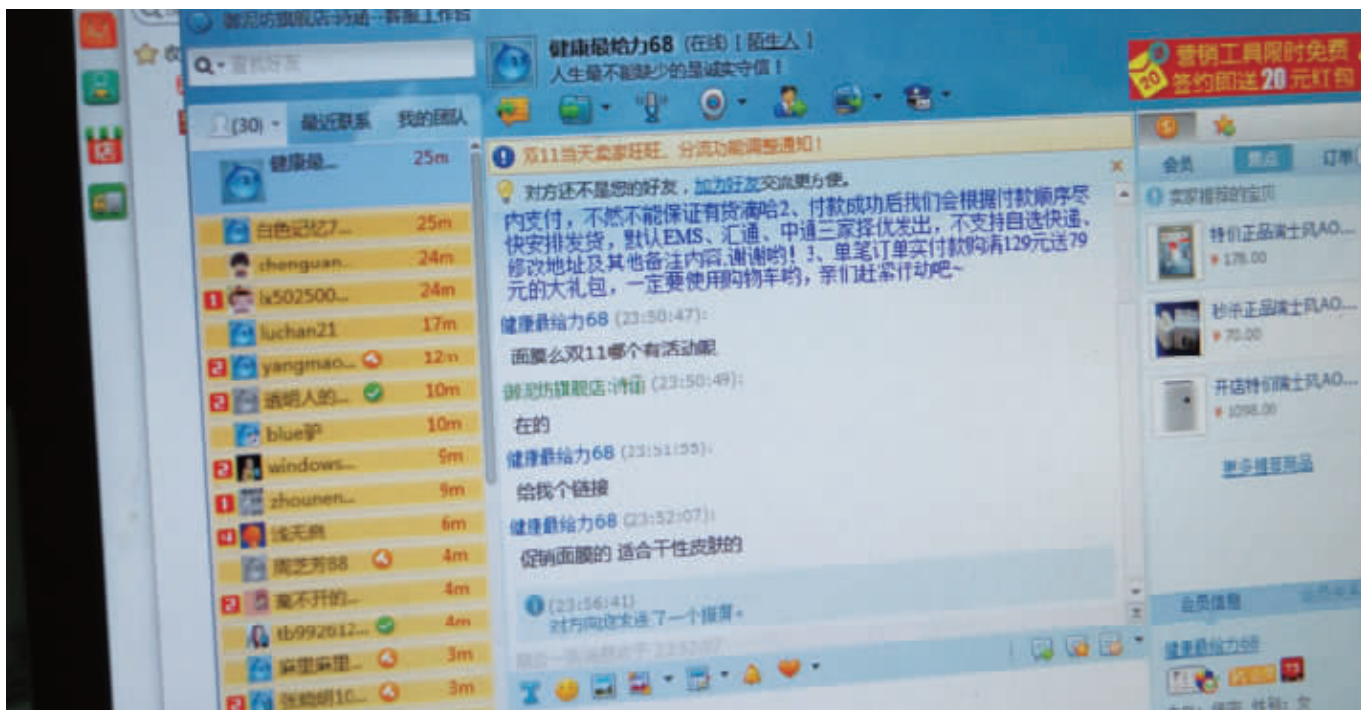
为大促这批优中选优的宝贝，天仙语平台专辟“双11”板块集中展示，5折优惠，同时在微信、微博、U站、QQ空间等各种渠道同步推广，扩大影响。

据悉，天仙语以青春女性自己的体验分享为主线，集合流行时尚元素，为广大女性消费者提供穿衣打扮、美容美体等方面的决策参考和建议。

刚过去的一天，无疑是我国互联网史上最为疯狂的一天。

天猫“双11”在第一小时的交易额达到67亿元，交易笔数超2500万笔。5点49分，交易额达到100亿，比去年提前了7小时49分。疯狂的数字游戏背后展现的是电商的无限魔力。

事实上，在这些疯狂数字的引领下，越来越多的湖南商家和湖南消费者也开始参与这场电子商务的狂欢，互联网上也开始飘过阵阵“湘”味。■三湘华声全媒体记者 刘玲玲



11月11日凌晨，御泥坊客服电脑屏幕上密密麻麻地布满对话框。

## 【现场】 30分钟成交额超500万

11月11日零点，长沙，风雨交加。然而，位于长沙高新区的湖南御家汇网络有限公司，却一派热火朝天。这里是御泥坊“双11”会战主战场。

记者在现场看到，“双11”零点刚过，蜂拥而至的订单、闪烁不停的旺旺、突然蹿升的数字，就让御泥坊600多名客服上上下下陷入了疯狂的忙碌之中。每一台电脑屏幕上都密密麻麻地布满旺旺对话框，而这一切毫不影响他们平均响应

速度短达4秒的最快纪录。

在御泥坊长沙主仓库，有600多名仓库人员通宵达旦打着包裹。打盒子、订单、配货、验货、打包，是每个包裹发出前必走的五道程序，而这一系列动作，他们在20分钟之内就一气呵成。

疯狂，这是现场所有观战者的感受。而这种疯狂，也用数字体现了出来，仅30分钟，该公司在天猫上的成交额就超过500万元。

## 【现状】 湖南电子商务加速发展

3个小时交易额超过3.7亿的背后，其实是湖南电子商务的加速发展。

湖南居民网购市场发达，电子商务发展起点较高，跨步较大，并已经初具规模。湖南电商作为电商界崛起的新生力量，日益占据全国电商市场重大份额。快乐购、嗨淘、御泥坊、梦洁、忘不了……风头正盛的优秀品牌正借着电子商务的平台走近更多的消费者。

2012年，长沙市被商务部认定为首批国家电子商务示范基地，2013年，全国电子商务示范企业有4家在湖南，排

名中西部第一。而据湖南省商务厅最新的摸底统计显示，今年上半年，湖南网络销售交易额为500亿元。5年后，预计湖南电商交易总量应该要达到8000亿元左右。

“不过，与其他省份相比，湖南优秀的电子商务平台聚集程度不够。”在一位湖南电子商务业内人士看来，虽然网络销售规模一直在十名之外，甚至有快递公司笑谈，湖南是“半车包裹运出去，四车包裹运回来”，但是湖南居民网购市场发达，并已经初具规模，越来越多的电子商务平台开始涌现。

## 【数据】 湖南人18个小时在网上花费10.1亿元

事实上，御泥坊的疯狂仅是今年“双11”开始“飘湘”的一个证据。

近几年，湖南“触电”企业越来越多。记者在天猫上，到处可以看到湖南的特色商品，湘村黑猪、常德酱板鸭、安化黑茶、酒鬼酒、浏阳炒米……湖南特产、湖南小吃、湖南零食、湖南美食等开始出现在目录中，舜华、东江湖、口留香开始在品

## 【未来】 湖南着力打造区域电商平台

买家多，而卖家少，这是湖南发展电子商务的短板。不过，这个现象不久后就会改变，因为拥有众多资源的湖南零售企业开始纷纷触电。

在通程全力打造爱尚通程网上商城，友阿股份与腾讯合作推出“微信购物”平台后，步步高电子商务平台也将于今年12月份正式上线。这给湖南电子商务的未来带来了无限可能。

“步步高不是简单的‘触电’。”步步高集团董事长王填表示，步步高有多方优势，一是公司的品牌价值和品质服务在本地消费者中早有口碑，二是公司的电商将共享步步高仓储与干线物流，降低运输与包装成

牌搜索栏中出现，御泥坊、怡清源等品牌更是成为相关产业湘企的代表。

不止是湖南企业，湖南网友也让整个天猫充满了“湘”味。记者从天猫获悉，截至11日18点，浙江、广东、江苏、上海、北京、四川、山东、湖北、河南、湖南等十个省份位列省份购买前10名。其中，湖南网友以10.1亿的购买额位列第十，“湘”味十足。

本，三是本地电商市场与移动电商天然而紧密地结合，后续步步高将在移动电商发力，四是步步高是线上线下齐头并进。

同样，对于自己的发展方向，爱尚通程网上商城总经理余芳也想得很清楚：“爱尚通程主要是依托自己的会员优势，实施针对性的销售，产品品类上除了传统的优势项目电器外，还将增加新、奇、特的品类，和线下商品形成互补。”

“区域电商要想取得发展，必须从自己的优势入手。”王填坦言，实体零售商具备现成的仓储物流和现成的顾客市场，无论运营成本还是配送周期都更具优势。