

人工智能上阵,今年“双11”拼脑速

消费升级战提前打响,高补贴、拼物流、黑科技齐登场

11月10日,在上海举行的2017天猫“双11”全球狂欢夜晚会正式开启了“双11”。

年年“双11”,年年新花样。往年的“双11”拼手速,今年的“双11”拼脑速!定金膨胀、购物津贴等花式套路让消费者直呼“烧脑”,好在随着无人零售、智能客服、智慧物流等“黑科技”的现身,给今年的“双11”带来了与往年不同的新感觉。

今年补贴继续加码

付定金得膨胀金、一元抵百元、抢购物津贴红包……今年的“双11”以促销手段“考验智商”成功掀起了更高的热度。

巨额的补贴依然是今年“双11”各大电商平台竞争的“法宝”。据了解,今年天猫“双11”启动高达6亿的现金红包玩法,菜鸟则投入15亿元,在智能仓配领域补贴商家和物流伙伴。

作为电商巨头之一,京东抛出的是一份高达21亿元的物流补贴,直接用于为京东平台商家及社会化商家在“双11”前的备货提供仓储、配送等方面的折扣、满减等优惠。

购物狂欢节也不再是线上巨头们的游戏,在长沙各大卖场、电商企业,同样能感受到浓

浓的购物狂欢氛围,连一些街边小店也不甘落下。

从电商盛宴看消费升级

今年是“双11”的第九年,不少网友表示不想再被电商套路了。但不可否认的是,“双11”以及后续的“双12”仍是一场购物的“盛宴”。

尼尔森研究显示,“双11”、“双12”仍然是消费者认知度最高的电商节。据不完全统计,今年参加“双11”促销的品牌超过14万个,比去年增加了约40%,天猫9日公布的“双11”预售数据显示,有近亿消费者在预售期中每人加购商品超10件。

在一家电商企业担任市场顾问的吴伟指出,与往年相比,今年的电商促销从单纯降价到主打品质消费,品牌电商逐渐升级。而从天猫“双11”预售榜单上看,确实不乏代表消费升级趋势的国产品牌。

记者了解到,“双11”期间,包括自然堂、九牧、始祖鸟等三十多个耳熟能详的品牌还将请出负责人,参加由快乐购与阿里共同打造的直播“疯狂Boss”,通过“Boss”传递品牌价值,并以更多元的场景影响用户消费行为。■记者 杨田风



往年只在电商平台上“炒”得火热的促销大战已蔓延到了实体卖场。(资料图片)

双11·快递

快递或将“爆仓” 交警“约谈”快递小哥

本报11月10日讯 双11”大战打响。根据往年惯例,接下来的整整一周,将是各大快递企业“爆仓”之时。记者从湖南省邮政管理局获悉,据初步预计,2017年“双11”期间,我省全行业处理的邮件(快件)业务量将超过1.35亿件,最高日处理量可能突破1800万件,为平常量的4倍。

记者采访中了解到,快递界预计下周进入“疯狂”模式。各个网点早已通过增加人手等多个方面来应对物流派送高峰,如湖南邮政同时运行位于星沙邮件处理中心南北两车间,实现日均处理邮件量110万件、峰值130万件的目标。

同时,今天上午,长沙雨花交警大队铁骑中队的民警来到辖区内的快递企业,与相关负责人以及快递员进行“文明骑行,安全出行”的教育宣传,并发放《致全市电动车驾驶人的公开信》。

铁骑中队民警马致富介绍,前段时间,在新建路就发生一起电动车逆行与机动车碰撞事故,造成损失1万多元,最后交警鉴定判处电动车全责。快递员是电动车使用的大群体,加上“双11”来了,部分快递员盲目地追求速度,将交通安全置之脑后。

“平常运送快递的时候,我们都会提前检查好车辆,提醒快递员注意车速,遵守交通规则。”中通快递雨花亭分部内勤主管谭艳芳告诉记者。

民警提醒快递企业从业人员,无论多忙也请一定要遵守交通法规。切勿闯红灯、走机动车道,违规搭载超重超宽的物品,以防发生交通事故。

■记者 魏灿 杨田风 实习生 梅国飞

双11·线下

与电商比价 线下卖场周末也拼“双11”

恰逢周末的“双11”,挑动了星城商家们蠢蠢欲动的“神经”。

11月10日,三湘都市报记者在长沙调查采访发现,往年只在电商平台上“炒”得火热的促销大战已蔓延到了实体卖场。为了吸引客流和眼球,商家们纷纷推出快闪店、试衣间等诸多花样,连利润稀薄的超市也将商品售价直接五折,希望能够从这个“人造节日”中分一杯线上流量的羹。

实体卖场比价线上平台

11月10日,家乐福芙蓉广场店四处已大量张贴了“四天三夜 低至5折”的宣传海报。据了解,“双11”当天,该超市将推出超1万个单品以5折价格销售。而在新世界百货,多个运动鞋品牌也推出了5折活动。“在这儿给孩子买了两双鞋还不到300元。”生了龙凤胎的宝妈李女士如是感慨。

据记者统计,在“双11”周末,推出5折促销的实体卖场不在少数,如家润多超市推出“京东到家专场”满59元减20元,步步高超市也提前

推出了洗护用品等品类“满99元减50元”、“满199元减100元”等活动,优惠力度可与线上电商平台媲美。

将延长营业时间

除“低价”战略外,多数商家还充分发挥线下实体卖场的优势,通过形式多样的落地活动吸引消费者停下脚步。

11月10日,记者从友阿股份了解到,“双11”期间,该集团旗下多家卖场均推出线上线下比价活动,所有商品与品牌官方旗舰店同价,买贵可退差额。

“现场提货不用等,欢迎来友阿试穿、比价。”在友阿官方微信公众号发布的“双11”主题促销上也明确表示,“愿当顾客的线下试衣间”。此外,还有多家卖场也延长了营业时间。

今年,随着“新零售”概念的流行,“线上下单、线下取货”也在今年首次落地长沙。据良品铺子相关负责人介绍,通过线下智慧门店和大数据建设,该品牌已实现了线上与线下会员相通,“今年‘双11’,消费者在网上的订单,可就近到小区或公司门店取货,产品丰富度达900余种。” ■记者 朱蓉

新亮点 人工智能唱主角

毫不夸张地说,“双11”就是一场电商的“阅兵礼”。前几年的“阅兵礼”上,商品数量、交易额、销售额都是主角,不过从今年的情况看,技术或将成为这场阅兵礼的真正主角,比如人工智能。

“欢迎致电蚂蚁金服。您好,请问您的问题是花呗如何还款,对吗?”“对!对!我就是想问这个!”这是支付宝客服热线上的一段真实通话记录。用户还没开口问,智能客服系统就能“猜”中问题,并给出回复。这一在客服领域首创的技术,背后正是人工智能(AI)、机器学习等技术的支持。据了解,用户在拨打客服热线时,或使用支付宝App时,都有机会体验到这一服务。

菜鸟方面介绍,2017“双11”物流最主要的变化就是机器人仓库从过去的单点开花走向大规模应用。

京东也在“双11”期间正式推出一系列的零售融合创新产品及方案,全力推进“无界零售”的发展。其中包括无人超市、无人便利店、无人仓、无人机等多样无人“黑科技”。

双11·提醒

“剁手党”需警惕购物成瘾

“剁手党们”一边吐槽“双11”烧脑套路多,一边熬着通宵将心仪的物品加入购物车,只等零点一过,立马秒杀。专家提醒,“剁手党”需警惕购物成瘾。

“如果我喜欢的东西,同样的东西也会买很多件。”长沙市民李女士,月工资在5000元左右,尽管家里的衣柜都被塞满了,但她仍控制不住购物,两年下来,欠款金额高达70余万元。不久前,小李在家人的陪伴下,来到湖南省第二人民医院酒瘾网瘾科门诊就诊。

“这其实是一种病态,叫做购物成瘾,又称强迫性购物。”

周旭辉介绍,病理性购物、强

迫性消费等常发生于女性,主要表现为不合理的购物冲动意念和购物行为,这种购物冲动或行为使其陷入窘境,最终成为问题,或欠债或破产。

周旭辉提醒,症状不太严重的“剁手族”,想摆脱无休止的购物,可先试试以下的办法:改变消费习惯,养成用现金消费的习惯;出门前列好清单,每次只买清单上列出的东西;设立消费计划,将不同用途的钱分开,设定一个网购限额;抑制冲动性消费,先把看中的东西加入购物车,延长付款的时间;培养广泛的兴趣和爱好,减少对购物的依赖。■见习记者 杨洁规 通讯员 张媚 徐珊