

今天是11月10日,距离凶猛的电商来袭,还有不足24小时。

关于“双11”的广告早已铺天盖地,哪怕一个平时不怎么上网的人,也早就在广告板、电视、报纸上获知这一天的含义——曾经无比普通的一天,现在已经和“电商”“折扣”“再买就砍手”之类的名词画上了等号。

无数人摩拳擦掌,无数人打算从中获利,即便冷眼旁观者,也会好奇今年的“双11”能够创造什么样的销售奇迹。为了这一天,许多人的生活节奏变化了——买家提早瞅准了心仪的货物,把它们放进购物车;卖家几个月前就开始用商品填满货架;快递公司费尽心思招人、买车甚至租用飞机……

传统商家则是这场狂欢中唯一的“输家”——尽管也在打折促销,想要分一杯羹。但现实是,电商已经凶猛了几十年,他们却还没找到应对的办法。

现代快报记者 王颖菲 郝多

注意 双11来袭

关键词

压货累 希望收获

小淘宝店主的“双11”前夕

70平米的仓库,无处落脚

小吴淘宝店里的衣服照片,永远是最简单的背景——一堵白墙,或者是橘红色的地板。直到两周前,为了准备“双11”的到来,她请来了好友拍照,背景里才有了些缤纷的色彩。

“明年不做‘双11’了,太累了。”刚在小吴的仓库里见到她,她就揉着肩膀这么嘟囔了句。在她70平米左右的仓库里,四排高高的货架已全部被填满,地上刚刚寄到的包裹还没来得及拆包,一厚叠快递单堆在桌上,不小的房间里,几乎没了落脚的地方。“现在还算好。”她伸展了一下四肢,“明天要从广东寄来12箱衣服,每箱大概一米高,到时候才真叫没地儿落脚呢。”

今年,是27岁的南京姑娘吴瑶在淘宝开店4年来,第一次参加“双11”。大学刚毕业,小吴就在淘宝上注册了一家网店,主要售卖她自己二手衣服和配饰。本没想着赚钱,于是,那会儿小吴为每件衣服写的“宝贝描述”,也并不太像广告宣传,而更像是她自己的心情日记。“写点有的没的,有时和衣服都不搭边,甚至连照片都没有。”但是这种随性的文字,却吸引来一批固定的客户,她们凭感觉买下衣服,再在“评价”中回复一篇同样随性的日志,有时小吴也会开玩笑,“我这不开网店,倒是和买家一起开博客似的。”

整个家,都成了仓库

真正决定好好干,是在2011年。那年,并不放心女儿开网店的父母,热心地为她安排了一份国企的工作,可没干两个月,小吴就意识到,自己并不喜欢那种“制度化

的生活”。这个出生江南的女生,却有一份北方人的洒脱,她索性选择了辞职,并把淘宝店名改成了“丐·有闲俱乐部”。“那会儿我喜欢‘粗布烂衫’的风格,加上丐帮又有一种大侠的感觉。”而“有闲”则来自于她看到的一本书中提到的“有闲阶级”,“不强调有钱,但得会生活。”在这个前提下,小吴寻找到一些算不上时髦,却面料优质舒适的衣服,挂在店里,当成了自己的“帮主”。

最初,店里只有10种左右的衣服,小吴便把家当成了办公室,在一间不用的客房里打上架子,当作仓库。然而,当十种慢慢发展为上百种,小吴便意识到,家里已不再是合适的办公场所。“‘仓库’早就‘爆仓’了,放不下的衣服只能堆在我和我爸妈房间里,每天还有很多要快递出去的货,堆在客厅里。”眼见着爸妈就要“抓狂”,今年4月,小吴在楼下另一栋办公楼里租下一间70平米左右的房间,打造成了工作室。尽管在原有的基础上又添置了三个大货架,但“双11”的到来,还是让仓库空间变得越发紧张起来。

之所以决定今年参加“双11”,小吴说,是“有资本了”。

为准备“双11”已经压了几十万元货物

10月底,她下定了决心,并立即开始行动起来。跑工厂,找供货商、看货、提货、付钱……半个月来,她跑了不下十家工厂,每次光看货就得待大半天,有时还一件心仪的挑不到,白忙活一天。

订好货,她便把所有衣服分了类,有的打九折,有的折扣再多一些。对于一些网店提价再打对折的



淘宝店主小吴的仓库里堆满了为“双11”准备的货物 现代快报记者 李雨泽 摄



去年“双11”时,堆积如山的快递还让人记忆犹新 CFP供图

做法,小吴觉得“不诚实”,因此宁愿折扣少一些,“纯让利”。为了“薄利多销”,她预订了比平时多几倍的衣服,两款大衣的量还过了百,这个数字对于一家小淘宝店来说,堪称巨大。因此,她也承担了比往日更大的风险——由于工厂提货要付全款,迄今为止,她已经压了几十万元在衣服上。然而,“卖不掉”并不是她最大的担心。如果特别忙,服务跟不上,地址发错了等等,才让她倍感压力山大。

关键词

疯狂预售 手痒 想理性,难自持

买家的“双11”前夕

“双11”买大件 能省一万元左右

“这是我第三年关注‘双11’。”淘宝达人小朱说,第一年他只是作为旁观者看了看,第二年疯狂了一把,今年她逐渐趋于理智。

虽然比去年理智了不少,但小朱的购物车里还是已经放满了东西,“这两天上班忙,周末还是要好好看看。”对于购物,女人永远按捺不住内心的“躁动”。

目前,小朱的购物车里有如下商品:两床特级蚕丝被;炫白牙刷14件+炫白双效牙膏+亮白抛光牙刷+漱口水;头等太空舱多功能真皮沙发单人位;保温水壶,另外,还有基本要用一年的卫生巾……

这还没完,还有放不进购物车的东西,比如11月11日凌晨要秒杀的限量红米手机以及天猫盒子……

“这几样东西都是我比较再三的,总体来说也都是需要的,不像以往,很多‘双11’买回来的东西都是可买可不买的。”另外,关于价格,小朱也是比较了很久,“其实‘双11’期间,不少商家都是把价格提高,然后再打五折,如果不仔细比较下,很可能并不划算,甚至也有买得比平时还贵的情况出现。”

小朱将所购物品的原价和现价一一报给现代快报记者听,“蚕丝被原价4128元,现价1299元。牙刷原价300元,现价150元。真皮沙发原价7210元,现价2479元。保温水壶除了半价,还赠送一个保温杯,至于那一年的卫生巾也是6.4折。”

小朱粗略算了一下,“双11”购买这些,可以比原价节省一万元左右。

关键词 烦恼 “压力山大” 冷清 想转型

传统商家的“双11”前夕

鞋店成了“试鞋店”

然而,和忙得四脚朝天的网店店主比起来,实体店的“掌柜们”则坦言,这两天似乎有些冷清。

今年43岁的刘斌,大半年前和“发小”一起,在蓝康街附近一家超市里开了间鞋店,起名叫作“童年伙伴”。店里大概七八十种鞋,尽管规模不大,但男、女、童鞋一应俱全。说起这两天店里的情况,他仔细回忆了一下,“看的人和平时差不多,但真正买的人少了。还有人就进来试一下就走了,说‘和网上一模一样,他们还便宜三四十呢’,”刘斌无奈笑笑,“敢情我们这儿不叫‘鞋店’,得叫‘试鞋店’了。”

和不少人不同的是,刘斌是先开了网店,后来才开实体店的。

此前,刘斌已经在网络上试水了两年。但苦于没有什么宣传渠道,这家延续了爷辈辈的祖传店名——“福诚货栈”的网店,并没有迅速发展起来,有限的客户人数,也导致店里鞋子的品种、尺码都比较少,一旦出现断码,补起货来都麻烦。于是刘斌下决定,干脆开家实体店,这样,不仅有了仓

库,还能一次性多进点货,同时也增加了一个售货渠道。

繁杂费用制约实体店回春

然而,实体店带来的烦恼,更让刘斌感到了“压力山大”。“和自己租房开店不同,在商场或超市开店,要向他们交20%—30%的‘扣点’,此外还要交税。剩下的50%左右,还得除去人员工资、水电费用、进货杂费、损耗、偷盗等等,”他摊摊手,“所以说,实体店价格、利润怎么可能和网店相比?现在,是越来越难做了。”

下周,刘斌打算把店铺搬到客流量更大的石林家居,尽管实体店不好做,但他认为,本来就不上淘宝的人,还是在实体店买东西的,加上到时候“双11”也差不多结束,他相信,交易量应该会回升。

但是,刘斌的“终极目标”,依旧是把淘宝店做起来,“实体店只是对网店的补充,未来网店的营业额,起码要超过实体店”。因为他觉得,未来是电商的天下。同时他也希望,淘宝能够增加对小电商的扶持,在店铺宣传、问题处理政策上予以支持,尽量避免大商家和小商家不对等的情况出现。

关键词 劫难 痛苦 招人 “头皮发麻”

快递员的“双11”前夕

双休取消 清晨5点半就要到岗

“很痛苦!”“很恐怖!”除了电商、消费者外,“双11”里最不可或缺,还有快递员。

经历过去年“双11”的快递员小刘,至今对那场记忆犹新——仅他所在的送货点,一个周末就新来了1500多件货物,送货点的地下室几乎已经塞满,以至于其中一辆运货车上的货物都没处卸下,而紧接着的那个周一,他和另外两个快递员同时派送,共送了700多件货物,平均每一个人都至少送了8大麻袋货物。

去年还很“逍遥自在”的李师傅今年也开始担忧了,“11日开始,连上7天班,双休取消,而且每天早上5点半就要到岗。”

李师傅所在的快递公司因为邮费较高,淘宝大多不会选择,因此逃过了一年又一年的“双11大劫”,“去年双11,我们的淘宝份额只有4%。”然而今年,公司实在“把持不住”,也想分一杯羹,甚至还在和淘宝联手做活动,“好像是邮费打七折吧。”说实话,这让李师傅有点担忧,“还没经历过呢,不知

道是什么样。”

急招临时工 小孩子也可以带过来

据李师傅说,公司一周前开始招了临时工,80元一天,只用一周,“不过他们的任务并不是像我们一样去送货,而是辅助我们做一些工作。”李师傅说,因为只提前了一周招人,且没有岗前培训,因此招来的小时工主要工作就是“帮忙”,“比如我们货物会很多,他们跟随我们送货时,帮我们站那看着货物,另外我们现在一趟一个人拖不过来,他们帮我们拖过去。”

李师傅说,目前主要招来的都是快递员的家人,“有些同事老是在家带孩子,就来帮忙。”“那小孩怎么办?”“小孩可以带过来一起啊,无所谓的,主要就是缺人。”虽然还不知道会经历怎样一场“战斗”,但李师傅说,目前公司的规定是,“双11”开始的一周内不许请假,每天早上5点半到岗,晚上9点半离岗,两次都要点名,“听说新世界百货那有一家淘宝店今年要发9万单……”说着,李师傅也有点“头皮发麻”的感觉,“反正谁忙不过来大家都要帮忙的。”