核心报道

疯狂双11

线上线下销售成倍增长，仅汽车就售出135辆

苏宁O2O购物节延长 今天还能上门店扫网货

昨天有媒体报道说，“双11”大概是现代唯一一个起自民间的民俗庆典，我们全程见证它从无到有，从大学校园里的玩笑进化到电商时代的狂欢。

无论是单身人士求爱情的“光棍节”，还是网友忙血拼的“双11”，当11月11日成为一个节日，生活中就多了那么一点新鲜和疯狂。

更何况，今年是新消法公布后的第一个“双11”，当网购狂潮退去，假打折、霸王条款等老问题，再次成为网友们吐槽的重点。期待明年新消法实行后，这样的问题会逐渐变少，直到消失。

在这场全民消费盛宴中，苏宁第一届O2O购物节实现双线飘红。苏宁连锁门店和苏宁易购销售同比大幅飙涨，昨天再次刷新单日销售纪录。另外，为满足没有抢到货的消费者需求，苏宁决定将O2O购物节延期一天。

苏宁易购推出超级0元购 东方IC供图

线上线下销售成倍增长

苏宁总裁金明告诉记者，经过本届O2O购物节检验，苏宁双线O2O融合取得显著的效果。在购物节期间，全国1600多家线下实体店平均每小时涌入100万人，蜂拥而至的人流带来巨额订单，其中上海地区的销售同比增长300%，配送量就达到了20000件/天。与此同时，苏宁易购主要品类销售规模都取得了成倍增长，网站同时在线人数突破了1200万。

苏宁易购3C、家电等优势品类继续领跑行业，部分品类增长200%-300%。线上线下整体售出的三星Galaxy Note3就达4000多万元。另外，苏宁推出的优势新品类也出现飙涨。在苏宁云台上线之后，苏宁易购日用、百货、美妆、服装、鞋帽、箱包、汽车用品、家居建材等非电器品类的销售更是呈几何级数增长，其中百货、服饰、箱包的增幅达到了850%。借O2O购物节之际，苏宁易购上线了汽车频道和艺术品拍卖频道。汽车频道总计售出了135辆轿车，主要集中在奔驰、宝马、沃尔沃等中高档品牌，所售车辆单价都在25万以上，最高单价达到了220多万。

在O2O购物节中，苏宁云台商户就诞生了80多个订单过万的品牌，南极人、红豆、都宝路、易秀、御马、萨兰丹迪、薇娜卡米儿等品牌跻身销售前十强。

顾客热衷全新购物体验

在逛苏宁实体店、逛苏宁易购网站这两种消费方式之外，苏宁今年还推出了视频购物、二维码购物的新潮玩法。

28岁的小杨是一家互联网企业的白领，早在苏宁O2O购物节开始之前，他就在苏宁易购上锁定了心仪的商品。而在活动开始后的上周日，小杨早早来到南京新街口门店，找到之前锁定的智能手机，交费时却发现收银台前已排起了长队。正在小杨发愁时，导购指引他用手机登录苏宁易购的支付页面，很快就付了款，并在门店提到货。

目前，苏宁在每一个门店都专门开辟了苏宁易购直销区、团购直播区和门店自提区，方便消费者在线比价，购买苏宁易购网站更多未在苏宁门店出样的商品。

此外，在战略投资PPTV后，苏宁开创OVO互动视频购物新模式。11月8日到11日，苏宁推出了8场全国性的视频直播团购活动，直播首场就吸引了100多万人收看。“这样形式比较新颖，可以了解更多的商品信息，看完主持人的解说和模特的演示，我就用手机下单了。”在门店围观视频购物的王女士说。

血拼到底，购物节延期

11日晚，大量门店和易购客服人员均接到顾客询问，咨询O2O购物节是否能延期。苏宁易购执行副总裁李斌11日晚的一则微博，让意犹未尽的消费者放了心，为期四天四夜的第一届O2O购物节再延1天，活动力度保持不变。

现代快报记者 刘芳

线下的精彩

五星实体店销售上涨200%

借力这场网络狂欢节，五星电器实体店推出了“线上比价，门店下单，同城同款价更低”活动，吸引了不少顾客，业绩同比去年上涨了近200%。

人气最旺的商品是手机和单反相机，包括一些昂贵的镜头。百思买移动“双十一”期间手机销售同比增长283%，三星S4、Note3以及iPhone 5S土豪金、iPhone 5C、红米等热门手机销售爆棚，仅土豪金就比前一周的销量增长了近400%。“双十一”当天投放的一些特价机型，开门不到十分钟就被一抢而空。相机类产品销量同比上涨近200%，主要集中在单反和微单上。

大家电方面，特价机型更受欢迎。彩电卖得好的基本集中在32英寸、39英寸的机型上，“许多消费者来门店后掏出手机上网一查价格就被我们折服了。”

国美电器销售创新高

11月1日小光棍节至11月11日大光棍节，国美电器江苏门店销售同比提升超200%，其中电脑品类同比增长达280%。最受欢迎的依然是数码、电脑手机类产品。“针对线上电商，我们即时调整价格，确保同品类、品牌、型号的商品一定做到价格优势。”江苏鹏润国美市场部负责人说。

此次国美网站的收获也令人颇为惊喜。截至11月11日12时，国美在线“兆剑双11”销售额比去年同期上涨2倍。在11月11日0点开始的第一场，国美在线部分商品全部被抢购一空。

现代快报记者 付智勇 何冬蕾

SUNING 苏宁睿城

“睿城效应”引追逐 办公投资高潮来袭

南京绝版5.8米双层办公限量公开，全城抢约中

在竞争格局高企、日益受限政策调控的大环境背景下，地产投资内涵地门下所作新、商业地产“一城独秀”，写字楼市场表现乏味，整体供给量持续走高，高端产字楼供需矛盾突出凸显，充分表现出金城市场发展趋势，产业集中的宏观态势下写字楼市场供需关系。

随南京市内，新街口一带作为传统意义上的CBD几经变迁，外资内资本吸引新的工地，新兴板块五年来通过大开发企业，大体量的商业体开发，成为城市商业核心，形成了写字楼商业市场分布的点状。其中，睿城智慧空间——苏宁睿城全新办公项目作为市场关注，5.8米绝版LOFT产品拉动效应，助力企业和投资者在商业市场新中取水源大！

掘金河西资本沃土 承享中心价值，崛起地标势力

苏宁睿城坐落河西CBD—玄武区CID双核轴线中南新江东板块，紧邻高端市民生活和景观全程绿色园林，230万m²的路城强观效应在玄武地块被下发动最新的市场环境下，十分难能可贵！有着受政策和市场影响的动态环境下，未来将成为商务、商业、酒店、旅游等集中的南京城市新客口，河西地理空间维度的珍贵政策和便捷性，充分高端商业成长的沃土。

综合国家资源、城市、写字楼和金融三大要素，苏宁睿城，承享外部商业区资源供给圈，内部配套大型成市30万m²主题商业版图，内外兼顾结合，成熟多功能高效率的24小时自动商务生活圈，集不动产保高端商务的优质资源，复兴城市大商业高效应。

而本次绝版上线的商业值得地标级写字楼，首先是大型企业入驻入首选，上市高端人才的投资首选，苏宁睿城智慧办公单体自10000—300米黄金商务密集区域，成就南京商务办公综合与品质的最高级，并且配置3.0版办公产品，将以最佳投资人、业主、专业中企业与你同标，写字楼的基础，成功带动全城乐园的高品质。

摆金河西资本沃土 承享中心价值，崛起地标势力

聚焦5.8米挑高loft 小投入大回报，资本翻倍效应

LOFT完美诠释企业商业理念与极高性价比，广受中小企业与投资者追捧。苏宁睿城5.8米挑高LOFT，在有效利消费、买、卖、居住内涵，高达200%空间使用率，表扬河西生活社区之上，约50—100m²的自由空间设计，充分降低投资门槛，为各类企业打造优质商务模块先锋平台，为潜多元商务可行，快速资本增值能量。

对于大型企业来说，苏宁云商资源共享也是区别于其他写字楼的重要加分值。云服务资源支持，“大数字商务解决方案，大智能化办公解决方案，为办公环境长久护航，实现写字楼保值增值。

楼盘动态

苏宁睿城5.8米挑高LOFT办公，自正式现一届亲两层，并且超高使用率与超高上价比，了值得力巨大，限量公开，全城抢约！

微信扫描二维码 关注有惊喜！

项目地址：玄武区汉中门大街301号

350.19亿

双11全民网购狂欢 天猫再创新纪录

11月11日零点整，一场声势浩大的全民网购狂欢节准时开幕。杭州阿里巴巴西溪园区的淘宝城数据直播大厅内，一块巨大的显示屏上飞快跳动着各种成交数据。第55秒，成交额破亿；6分7秒，突破10亿；下午1点04分，突破去年全天成交额191亿……晚上9时19分45秒，在全场的欢呼声中突破了阿里官方最初预计的300亿。双11最后一秒钟，这一数字最终定格在350.19亿元，这也是阿里2013年双11创造的商业新奇迹。

在省份排名上，浙江、广东、江苏分别以30亿元、29亿元和27亿元分列前三位，小米则以5.53亿元位列店铺成交额排名之首。

21时19分，网友花掉的百元大钞叠起来有3座珠峰那么高

10日19点35分，超过1000万人登录天猫在线等待狂欢开场，超过去年开场第一分钟涌入天猫的人群总数。

11日8时42分，天猫11·11购物狂欢节支付宝成交额突破121亿，超过去年美国最大的网上购物节“网络星期一”全天交易额（120.8亿）。

10点05分，手机淘宝单日活跃用户突破5000万——等于澳大利亚与加拿大两国全民集体拿起手机刷淘宝。

13时05分，小米天猫旗舰店销售额已破5亿元，创造了商户新的销售纪录，也成为今年最大的黑马，33万台手机销售一空。

15时21分，淘宝以及天猫总订单量超过1亿单。预计13、14日两天将是物流高峰，上海、北京、杭州以及武汉等地物流中转压力较大。

21时19分45秒，当300亿这个数据出现在大屏上时，现场一片欢腾。300亿是什么概念？根据商务部数据，2013年9月中国消费品零售总额20653亿，日均688亿元。300亿已达到9月日均中国零售总额的44%。现场讲解员举了一个更形象的比喻：“以100张百元大钞叠起来约1厘米计算，300亿元摞起来将达到30000米，超过3座珠穆朗玛峰累加的高度。”

数据还显示，当天1小时卖出200万件内裤，1小时销售的文胸叠放起来，相当于3个珠穆朗玛峰高度。

截至24点，成交额排前5名的店铺分别为小米官方旗舰店、国华人寿官方旗舰店、易方达基金官方淘宝店、海尔官方旗舰店、骆驼服饰旗舰店。

用手机逛淘宝的明显多了

阿里巴巴无线事业部资深总监汪海在现场透露，截至11日下午4点左右，手机淘宝的成交笔数已经占到双十一当天整体成交笔数的24%，去年这个数字大概在5%。

在购买额度的城市排名上，阿里还特意发布了一个全国土豪区域排行榜，前十名中南京和苏州排在了第七和第八位。

希望把双11做成中国消费者日

马云昨晚说，“从去年开始，我们就希望把双11做成中国消费者日。不仅希望天猫/淘宝销售得好，也希望其他电商企业也卖得好，希望线下实体企业也参与到双11中来”，“把双11变成是感恩的节日，以最便宜的价格来感谢消费者的支持”。

牛根生、李连杰等大佬助阵

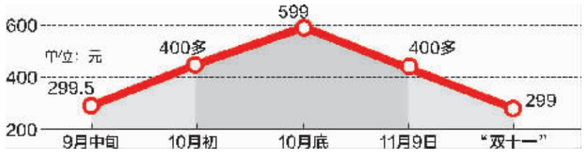
前天，现代快报记者在天猫总部发现了马云的多位小伙伴，包括蒙牛创始人牛根生、复星集团董事长郭广昌、红杉资本中国基金创始及执行合伙人沈南鹏、著名影星李连杰、爱国者CEO冯军等人。阿里集团一位人士说，“凌晨二三点的时候，他们都在马云的办公室里聊天”。这意味着，在这次双11中，这些小伙伴都很给力，全程给马云“助威”。

现代快报记者 张洪

新消法公布后的第一个“双十一”血拼日结束了，网友们潮水般退去时，不少问题又凸显出来，如假打折、霸王条款等。其中，假打折这个老问题，再次成为网友们吐槽的重点。

现代快报记者 朱蓓 张玉洁 陆媛

这些消费大坑 你掉进去没



一款男式毛衣的价格“过山车” 制图 李荣荣

南京一个快递网点，工作人员忙着理货

1 价格“过山车” 假打折忽悠人

“概不退款”的霸王条款仍存在

“双十一特惠价1802元，比国庆特价1621还要贵100多。”南京网友“壁花小姐WuFan凡-吴凡”一直关注一款欧式电脑桌，国庆期间她就存下了价格截图，昨天本以为能有个超低优惠价，但打开一看，竟然还贵了180元。

微博上流传的另一张截图更是明显，9月中旬只要299.5元的一款男式羊毛衫，10月初涨到400多，10月底提价到了599元。11月9日，这款羊毛衫又将价格降到400多元，并预告“双十一”特价只有299元。

为了分辨出哪些是真优惠，哪些是假打折，不少网友找到了“法宝”西贝等价格记录网站和惠惠购物助手等查看历史价格的软件，都成了帮助辨别“假打折”的利器。昨天，南京市物价局政务微博“@南京价格监测”也推荐了西贝网站。

虽然明年3月15日才实行新消法，但一些电商提前执行了其中的条款，比如网购者有7天“后悔权”，不少商家这样做了，有的甚至承诺更长时间的“后悔期”。一些电商则在退换货和三包上下工夫，有的甚至打出“30天价格保护、30天包退、180天包换”的承诺。

但部分问题仍然存在，比如霸王条款，一些双十一期间的打折商品，明确写着“概不退换”的字样。

江苏省消协法律援助部主任许焱表示，除了处理品有规定要求以外，不管是否促销、是否赠品，正常商品都应该允许退换。这种“概不退换”的霸王条款视为与消费者的一种提前约定，即使新消法尚未执行，它同样不符合法律精神。

2 苦等两小时，秒到一台相机 付完钱，店家居然说没货了

“双十一”前一晚，本来夜里九十点钟就睡觉的南京市民陈大爷，愣是在电脑前守了两个多小时，昨天零点12分，他在淘宝的“青春数码家”这家店拍下一款相机，20多分钟后，成功付款1950元，他就安心去睡觉了。

昨天上午醒来，陈大爷又跟网店客服“sokw3”沟通。客服说，陈大爷买的那款相机是单机，没有货，只有标配的套餐款相机，价格是2350元。也就是说，如果陈大爷要买这款相机，只能再补400元差价。

现代快报记者打开这家网店的页面，找到了陈大爷下单的那款相机——黑色，官方标配，价格1950元，网页显示库存两件，到昨天下午记者截稿时，库存依然是两件。

不是说没货了吗？记者联系客服，客服称“暂时没有货”，到货会通知。没货了怎么还能拍下商品？对方没有回答。

根据网店页面提供的手机号码，记者联系上该店相关负责人马先生，他解释称，库存有限，是会出现没货的状态，很多网店都会出现这种现象。记者再询问为何没货还能拍下商品时，马先生挂了电话，再打过去便无人接听。

昨天中午，现代快报记者联系上淘宝网客服人员“访风”，他表示，陈大爷可以投诉。“如果核实清楚，我们会登记，并对店铺进行扣分。”他说，每家店铺每年有48分，如果扣完，这家店就不能再开了。但根据淘宝网站规定，投诉必须在交易完成后的半个月之内才能进行。当下，陈大爷只有与该店家协商解决，或者直接申请退款。

江苏世纪同仁律师事务所的方磊律师说，陈大爷和这家网店之间的交易，涉及一个合同成立的问题，这要看淘宝网是怎么定义合同的，如果陈先生付款成功时视为合同成立，那么这家网店就是违约，是一种欺诈行为，要承担责任。按照现行消费者权益保护法，“应当按照消费者的要求增加赔偿其受到的损失，增加赔偿的金额为消费者购买商品的价款或者接受服务费用的一倍。”

方磊说，即使不是违约，这家网店对陈大爷隐瞒了库存的实际情况，属于“缔约过失”，应该赔偿陈大爷的损失。陈大爷可以向消协或工商部门投诉。

3 如愿秒到洗衣机 忙乱中多买了一台

款退不掉，到处求转让

10日晚饭后，无锡市民徐女士早早调好闹钟上床，为即将到来的“双11”养精蓄锐。“我做了不少功课，还领好优惠券，购物车里有孩子的衣服、亚麻籽油、橄榄油、山茶籽油、机票套餐、洗发水套装、净水机等。”等到11日零点，她打开购物车付款，但支付宝居然提示“页面崩溃”，“有很多东西眨眼就没货了，但还是抢到了不少想要的。”徐女士展示自己抢到的成果：孩子的毛衣原价330元现在108元；洗发水套装原价200多元现在99.9元；卫生巾套装原价200多元现在99.9元……“最划算的是机票套餐880元含2张机票及燃油附加费和一晚住宿，可以任选10多个城市！”

到了凌晨两点半后，徐女士实在撑不住了才关电脑，此时她已经花了6000多元！可她并不罢休，下午5点回家后，草草吃了晚饭又坐到电脑前，“再看看有什么可以买的！”

家里正在装修的小庄早就瞄上了一款洗衣机，比商场同款要便宜500多元。昨天凌晨，她如愿抢到了该款促销的洗衣机和其他商品。可到了中午，当她清点战利品时才发现，自己忙中出错，竟然重复购买了洗衣机。“家里要两台洗衣机怎么用啊？”小庄有些懊恼，退款又不行，她只好四处打听有没有人也要购买，愿意原价转让。

网购狂潮过后，货运狂潮来了

昨天收件量已是平时3倍 快递哥还要奔忙一星期

“双十一”购物狂潮之后，紧接着就是货运狂潮。现代快报记者昨天走访南京多家快递公司的营业网点，部分营业网点的收件量已经达到平时的两三倍。“昨天下单，快递的真正高峰应该从今天开始，而且得持续忙一周。”一家快递公司的工作人员说，昨天开始，他们都提前两小时上班。

录单员一天都在重复一个动作

昨天下午4点多，圆通快递珠江路营业网点，七八十平方米的理货大厅，一眼望去都是包裹，有的甚至堆成了一米左右的小山。8名工作人员坐在地上，埋头理货。

网点负责人方经理告诉现代快报记者，平时，他们的日收件量在3000至4000件。昨天一天，收件量大约是平时的3倍。“我们网点的50多名工作人员，没有一个缺席的。”方经理说，平时8点上班，昨天他们早上6点就到岗了，“他们要赶在中午12点前，将抵达的货件送出去。下午主要用来收件。”但尽管多出两个小时，工作人员仍觉得时间不够用。

办公室内，一名工作人员正在扫描快递单上的条形码。“这叫录单，方便发货人和收货人查询。”她左手翻页，右手扫描，一整天都在重复这一动作，“都快练成‘肌肉记忆’了。”

方经理说，11月11日之后，他们至少要忙5天。这几天，为了鼓励员工，他们将原本每餐10元左右的标准翻了倍。“中午，我们给每个员工订了一个大份21元外卖。”

顺丰快递在昨天的“双十一”血拼狂潮中，货件并没有爆棚。顺丰快递南京地区一名主管告诉记者，他咨询了各个营业网点，了解到收件量跟平时差不多，“我也纳闷，但是没办法，我们的价格要比其他公司贵。”

衣服抵达目的地 代理商松了一口气

与顺丰、圆通等快递公司不同，铁路是中铁快运唯一的运输方式。这个“双11”，中铁快运的货运量也有明显增加。

昨天下午中铁快运南京火车站营业网点，工作人员接单、搬货，忙个不停。接待大厅现场负责人介绍，11月的前10天，快运和包裹的总货运量达到13万多公斤。“预计要比去年同期增长10%。”该工作人员说，一些老客户早早预料“双十一”货运紧张，提前就将货物运走。

11月9日，某服装品牌南京地区的代理商，将重达一吨的冬装发到贵阳。这批货物已于昨天上午9点签收。该工作人员说，代理商昨天上午打电话来，听说货物已经抵达目的地时，长长地舒了一口气。

现代快报记者 刘伟娟 文/摄