

皖人为“双11”贡献5.27亿元

支付宝全天揽金191亿元,195家安徽网商日销售额翻了几十倍

安徽人贡献了5.27亿元

刚刚过去的“1111网购狂欢节”各地消费者24小时豪掷191亿元,浙江、广东、江苏、上海、北京、四川、山东、福建、湖北、湖南、河南、河北、辽宁、安徽分列交易额1至14位。

值得特别关注的是,在今年1111当日,安徽以超过5.27亿元交易额排名第14位,合肥以1.38亿元交易额位居城市排行榜的28位。

对于安徽网购的强势表现,有专家表示,近年来中西部经济虽然相对差距缩小,但绝对差距在扩大,中部应发展特色优势产业,大胆创新经济发展模式,在承接产业转移的同时统筹社会和经济的发展,坚定推进西部开发的信心。作为中部经济大省,安徽已经成为泛长三角地区最重要的桥头堡。

195家本土网商翻倍揽金

热门品牌的销售数据也与线下市场形成了鲜明对比。在今年的双11盛宴中安徽195家网商参与,其中壳壳果、羚羊早安、蝶之恋等本土网商销售额增长都是30倍左右,部分网点日销售金额也接近千万,创造了开店之最。

数据显示,天猫杰克琼斯旗舰店、骆驼服饰旗舰店、全友家居旗舰店三家店铺单日销售额都突破了亿元大关。

据安徽詹氏食品有限公司市场总监潘道伟透露,他们运营的壳壳果品牌截至11月11日晚11点多,内部销售数据达到800万元。而昨日,羚羊早安掌柜张琳琳在接受记者采访时也透露,他们当日成交量超过20倍以上,因为有前两年的经验,他们在货品、团队、物流等方面都提前制定了预案,光人手就增加了二三十人,当天她自己也基本没合眼。

而对于蝶之恋的崔万志来说,当天的网购狂欢更兴奋了。他坦言当日的销售额抵得上平时一个月的,他给自己定的目标是300万元,截至当日下午4点,已经有200万元。

3成安徽网民“手机支付”

数据显示,双11当天,全国共吸引了2.13亿网友参与此次网络购物盛宴,相当于有四成网民参与了狂欢节,相当于一个中等西欧国家的全部人口。热情的消费者迅速拍下了数以十万计的羽绒服、iphone、洗发水、白酒乃至纸尿裤等等。

记者采访支付宝获悉,11日零点钟声敲过,第一个小时,就有近700万用户涌入手机平台,支付宝交易额突破1亿元!凌晨1点36分,手机淘宝支付宝交易额即达到去年双11全天支付宝交易额的2倍;当天13点36分,手机淘宝支付宝

交易额达到5.2亿元,刷新2011年一季度交易总金额,同时超越去年美国“网络星期一”移动网购销售总额(约合5.15亿元人民币)。

从成交的区域分布来看,上海、北京和杭州分列前三位,形成第一集团。成都、宁波、广州、武汉和重庆依次位列四到八名,安徽14位。统计数据分,安徽区域平均每3个网民在访问PC淘宝的同时,就有一个会员在使用手机客户端,而去年这一比例是5:1。

声音

天猫总裁张勇:带动电商脉冲式成长

昨天,天猫总裁张勇在接受记者电话采访时表示,“双十一”的目标是成为一场电子商务的节日,当天的巨额销售额也说明电子商务已经改变了很多人的生活方式,许多传统零售商家也在转型,成为线上线下打通的状态才能焕发出新的生命力。

而为了备战“双十一”,整个电子商务产业链有了长足发展,仅快递行业就有100万人因此而忙碌。“它能带动电子商务在供应链、网络营销、物流等环节脉冲式地增长,现在每年的销量等峰值会成为第二年的常量。”张勇称。

上海市商业信息中心首席研究员齐晓斋:“价格战”背后三大隐忧

齐晓斋向记者指出了价格战背后的三大隐忧,“第一、部分电商打价格战的原因一方面是由于其价格策略,就像超市一样,把容易比价的商品价格拉低,但同时抬高不易比价的商品价格,给消费者留下‘最便宜’的印象;第二、像之前有些电商声称‘零毛利’促销,即按照进货价来销售,目的是击垮对手,违反了价格法;第三、有些电商口头承诺低价,但实际上售价并不低,涉嫌欺骗消费者,违反相关的法律法规。”

在他看来,价格战并非零售业的出路,尤其对于实体商业而言,更应当通过商品错位、增强购物体验来留客,“实体店也可以向电商方向发展,通过两条腿走路的方式,拉动销售。”

趣事

全国2.13亿网民一天消费191亿元,如果将百元大钞摞起来,191亿元可高达1.9万米,相当于世界最高建筑迪拜塔(828米)的23倍。如果用常见的点钞机来清点,需要耗费133天。

寒潮袭 牛羊肉价高 牛肉一斤28元

星报讯(王萍 记者 丁林)“不做羊肉火锅了,亏本。”省城永红路上一家土菜馆许老板这样抱怨道。连日来,受冷空气来袭影响,市民冬日“钟爱”的牛羊肉价格却和气温“背道而驰”,价格上涨直逼每斤30元大关。

许老板说,牛肉价格也就是几天前一场冷空气后,涨到28元一斤的,早前,一直是24、25元。在放弃做羊肉火锅后,许老板也担心,面对如此高的牛肉价,牛肉火锅不知还能坚持到哪天?

在省城三孝口七桂塘菜市,记者见到最便宜的牛肉是25元一斤。而零售28元一斤(牛肉)的老板称,自家才是货真价实的干牛肉。在另一家27元每斤的牛肉摊点,本想买2斤的顾客因老板一刀割了2.8斤(76元),而和老板“喋喋不休”起来。

羊肉的价格也没比牛肉好到哪里去,几家经营户的价格基本也就在26~27元之间波动。

来自周谷堆农贸批发市场昨日的行情分析显示,受合肥地区降雨降温天气的影响,牛羊肉的需求量也明显增加,其中市场中羊肉的批发价为22元每斤,牛肉单价则为21元。但是随着消费旺季的到来,分析也显示,牛羊肉的价格还将保持高位运行。

6576.99元/m² 合肥上周房价略涨

星报讯(记者 任金如)今年,合肥楼市没有受传统的旺季、淡季影响,市场每开盘则呈现一番热闹。来自网上备案的数据显示,合肥第45周(11月5日~11月11日)九区商品住宅总计成交2021套房源,商品住宅均价为6576.99元/m²,环比第44周(10月29日~11月4日)的2125套成交量减少104套。

其中,蜀山区以505套成交套数、40870.3m²成交面积位于合肥九区商品住宅销量之首,相比于第44周有所上涨,从458套增加到505套。四大限购区,区单周成交量为1393套,占合肥九区商品住宅成交量的68.93%。四大老城区中,包河区成交量最少,仅为152套。五大非限购区,单周成交量最多的区域为滨湖新区,单周成交218套、成交面积23149.66m²。

旭辉集团高级营销经理冯永峰认为:“现阶段投资者会比较谨慎,但是,人对高品质生活的需求是不会被政策限制,未来的市场应该还是平稳向前。”

记者 周平 宛月琴

“双11”的疯狂昨日有了最新的数据。本报记者昨日从阿里巴巴集团确认,当天支付宝总销售额达到191亿元,是去年的3倍多,其中仅天猫就达成了132亿元,淘宝则完成了59亿元。数据显示,当天涌入了2.13亿网民。

而在这场疯狂的盛宴当中,安徽人的贡献也不少。全天花出去5.27亿元,购买力排名全国14位,共有195个安徽商家从中大赚一笔。



11月9日以前,游走在时尚最前沿的她早已风靡全国;11月9日当天,作为全国布局的第19颗棋子,落户合肥的她凭借2000多万的销量刷新商业史;作为流行与精品的集合地,年轻与时尚的指向标,她掀起的“大洋百货”风,为这座城市带来的是充满魅力和活力新商业。

开业当天销售额刷新历史

开业当天销售突破2000万,创造合肥商业新纪录 挡不住的“大洋百货”风

11月9日,来自台湾的专业百货零售巨头——大洋百货正式落户合肥。

作为布局全国的第19家店,大洋百货合肥店带来的不仅仅是流行与精品的集合地,更是年轻与时尚的指向标。“正是由于你的喜欢,我的喜欢,才创造了开业当天突破2000万的历史奇迹,而由开业所掀起的人气风潮仍在蔓延。”在大洋百货相关负责人看来,这股风潮必将开启合肥新的风尚。而在记者的走访中发现,这份“喜欢”,不仅仅是大洋百货的购物环境明亮通透,品牌繁多,还有商场里设有咖啡厅,逛累了可以进去小

憩,享受贴心细致的服务。

采访中,大洋百货的相关负责人还告诉记者,三里庵商圈是一个发展成熟的区域商圈,具有很大的消费潜力和成长空间,随着大洋的入驻,必将会给合肥的商业市场带来新的生机,并会结合本地市场的实际情况,为消费者们打造时尚潮流的新型购物中心。“而充分的竞争,最终受益的将是消费者。”

轻松愉快多彩一站式购物

一个同时拥有豪华的装修、贴心的公共设施、良好的经营管理模式、强势的品牌魅力这四大要素的商场定会是一座城市活力的源泉,

一座城市的商业中心。而大洋百货合肥店更是打造出前所未有的一站式购物休闲体验。

据介绍,大洋百货合肥店定位于精品流行百货,商场共分为六层,地下一层,地面五层,每一层都有不同定位。负一层为“运动休闲美食馆”、地面一层为“流行仕女精品馆”、地面二层为“优雅名媛服饰馆”、地面三层为“时尚少女服饰馆”、地面四层为“商务绅士精品馆”、地面五层为“家居生活儿童馆”。每一层都充满着大洋人的汗水与智慧,同时更是将不同的特色与商品整合其中,覆盖了消费群体需求。在大洋你可以自由shopping,也可以在休息的同时享受到美食给您带来的享受。全方面VIP体验更能充分体验逛街为您带来的乐趣与自在。

邹传科