“双11”倒计时,“小伙伴们”怎么玩?

城 网眼聚焦

眼看“双11”进入倒计时,各大电商平台都纷纷先通过微博等社交网络展开声势大战。在天猫的官微上,早在10月13日就推出的今年“双11”微博主话题“#双11来了#”,至今话题的阅读量已经超过3亿次,有1300万人次参与活动,由于转发带有话题词的原创微博还能抽取微博红包,目前已经发出328万个红包。在京东的官微上,也把个人主页更换成双11的图案,提出“11月11天同是低价爽购11天”,传达“双11”不止一天的概念。在国美的微博上,以李小龙真功夫造型现身的热播电影主角“夏洛”成为背景板,国美更是提前到10月底就启动“双11”营销战,在擅长的电器品类上和苏宁、京东、天猫三大竞争对手大比价,号称“贵就赔300”。今年“双11”,多家“主力部队”的攻略已经公布,来看看天猫和它的“小伙伴们”今年这么玩?

天猫:给消费者发1亿个红包

“#双11狂欢夜#双11春晚将亮相”水立方“,千张晚会入场券将面向大众开放!”在天猫的官方微博上,如何拿到冯小刚导演的“双11”晚会入场券成为网民“戳图”热点。以往一直在杭州开“双11”晚会的天猫,今年有意把“双11”指挥部移师北京,日前不仅宣布将在京集中部署全球生态系统优质资源,更不设上限向北京市场投入。阿里巴巴集团中国零售事业群总裁张建锋表示,天猫将在今年“双11”以北京为核心,为百万商家提供数字经济平台,为超过4亿的中国北方消费者提供优质的服务。

同时,天猫今年万店同庆“双11”的全新互动玩法也被曝光。就消费者最关心的红包问题,从11月1日开始,天猫将陆续向消费者发放1亿个不等值红包(面值1–1111元不等)以及30亿元购物券,同700多位全球买手以及1111位达人将化身“双11导购员”为剁手党推荐全球好货。届时,包括雅诗兰黛、玛氏公司等国际知名企业以及苏宁、银泰、北京汽车、首旅集团、上海家化等千余商家,将在全国超过330个城市和地区的18万家商场或门店展开“联惠”,明起消费者只要走进这些门店,便可扫码获得总价值相当于48亿元的优惠。

京东:联手腾讯玩社交花式营销

作为天猫的老对头,京东在“双11”显然也不会让天猫专美,“猫狗大战”每年到“双11”都是最白热化的时点。战前,京东先联手腾讯做“京腾计划”,双方将拿出最强资源和产品打造名为“品商”的创新模式生意平台,该平台为品牌商家提供包括“精准画像”、“多维场景”和“品质体验”等在内的完整营销解决方案。京东创始人刘强东表示:“今年‘双11’,京东和腾讯两个平台的流量,包括京东平台、京东APP、微信和手Q相加,无疑是整个‘双11’期间最大的流量平台。‘品商’平台非常有想象空间。”

本周一,京东超市已对垒天猫超市,启动了连续13天的不同品类每天“满199减100”。据京东商城市场部总负责人熊青云介绍,今年京东的“双11”其实远不止一天。从11月1日到10日,京东为用户依次准备了图书文教、电脑办公、平板数码、手机科技、大家电、小家电、母婴玩具、京东超市、家居家装、运动户外、时尚服饰的专场期促销,到了11月11日的高潮期和11月12日的返场期,京东商城更会全品类大促。更有意思的是,从11月1日到11日,京东会与众多大牌厂商一起在微信朋友圈中掀起一场“全民大牌竞猜赢取优惠券”,而京东APP也将开展爆品提前抢、老刘送红包(1亿元)等活动,京东微信购物和手机QQ购物更将推出“亲吻送红包”和“一块来夺宝”等花样玩法。

亚马逊:“双11”为卖家升级物流

今年天猫“双11”发力跨境电商海外购,对此,全球电商巨头亚马逊也针对性出招,赶在“双11”前在华发布了其国内首个会员制项目“亚马逊家庭”升级版。从选品上,“亚马逊家庭”从两个品类扩充至七个、亚马逊“海外购”强势加盟,升级后的“亚马逊家庭”全面涵盖母婴、玩具、图书、服装、鞋靴、美妆和厨具七大品类,并首次打通亚马逊“海外购”商店,共囊括来自全球近四万品牌的逾五十万商品。

尽管价格战或许不是亚马逊在今年“双11”要争抢的点,但最新公布的“亚马逊物流+”服务或将是其“双11”里的一大利器,这种针对中国企业需求提供的全方位仓储物流解决方案,主要包括仓储物流整合方案、仓储运营方案、运输配送方案、跨境物流服务和定制化物流服务,其中就包括“双11”期间预计涨势惊人的跨境电商包裹。亚马逊全球副总裁、亚马逊全球物流中国总裁薛小林表示:“‘亚马逊物流+’的推出是基于亚马逊在全球电商物流20年的成功经验以及密布全球的运营网络,旨在为中国企业提供全方位的仓储物流解决方案。去年,已有七成率先使用了亚马逊物流服务的国内卖家表示,在使用后其销售提升了至少20%以上。”而物流,在“双11”大战中无疑是相当关键的。

国美在线:反复说“真机真促销”

按照惯例,每年的双11大促之前,各大电商都会疯狂预热,明星发红包、商品大促销等各种优惠活动层出不穷。而行业历次白刃战中,国美在线再次以“叫板者”的姿态保持着较高的曝光度。今年“双11”,国美在线CEO李俊涛又在北京总部说,无论是京东,还是苏宁易购、天猫,都抢到北京来了。“然而国美打价格战是老祖宗。凭什么亏损企业都能打仗,凭什么亏损企业都可以叫板?国美一年有一千多亿元的销售、几十亿元的利润,我们凭什么要将包括总部北京在内的市场拱手相让给对手,那是不可能的。”

而随着10月28日国美在线“双11”揭幕战的高调开启,家电不止5折、30000个免单,最高免5000元、200万个现金红包,最高1111元、家电预售,双11优惠券免费领,最高可领800元等一系列促销牌正在火爆开打。16G iPhone6s仅售4788,49英寸4K智能电视索尼KD–49X8000C直降1000元……此次,母体是做传统家电连锁起家的国美在线强调“真品质、真低价、真快速”三真承诺,并推出“贵就赔、晚就赔”两大售后保障,“特别是价格上的问题,国美在线不准备同消费者玩猫腻,不搞先涨价后降价那一套,也不搞有价无货那一套,要实实在在把价格降下去,为消费者提供真正的实惠。”李俊涛说。

本报记者 **胡晓晶**

相关链接

“村淘”今年首玩“双11”

“今年‘双11’,农村淘宝将首次进场!”“双11”前,阿里巴巴以“村庄里的中国”影像展作为开幕,宣布农村淘宝将在今年首次加入双11网络购物狂欢节,同时推出专属村淘APP方便农村居民购物。据悉,村淘APP主要有两个功能,一是将村民和农村淘宝合伙人连接在一起,让没有银行卡不能绑定支付宝的村民能够方便购物;二是所有爆款商品的相关活动都将同步到手机界面上来,让村民能够主动获悉活动信息,也方便合伙人与村民实时沟通选购最合适的网货。

据悉,阿里巴巴于去年正式推出“千县万村”计划,并承诺3年内拿出100亿,在中国1000个县、10万个村建立农村电子商务。到目前为止,淘宝覆盖了6000个村点的几十万村民,并以每天200个村点的速度进行覆盖。据阿里巴巴副总裁、农村淘宝事业部总经理孙利军透露,“双11”当天,农村淘宝网上呈现的商品将分为三个层次,前两个层次将会在线上线下互动预热,而第三个层次的商品将以高性价比呈现。比如第一个层次是34款极致单品,也是“双11”当天主推的产品,样品会先下到县运营中心,“双11”当天由农村淘宝合伙人在当地服务站展出,让村民切切实实地看到商品。

据透露,未来3年阿里巴巴希望通过平台优势,培养20万农村青年回家创业。 本报记者 **胡晓晶**

城 图解数字

腾讯安全团队发布《2015网络生态安全报告》——

网络犯罪也走“O2O”模式

网络犯罪也玩“O2O”?据腾讯安全团队最新发布的《2015网络生态安全报告》显示:今年网络犯罪呈现趋利化、产业化、移动化趋势,并开始走线上向线下蔓延的“O2O”模式。

黑产链条环环相扣

用地理位置定位招嫖,用第三方支付工具付款?报告指出,通过移动支付类病毒感染用户移动设备已成为网络黑产的新趋势,与此同时,网络犯罪呈现移动化趋势,并同时有线上向线下蔓延的趋势,呈现出通过互联网实现线上目标客户找寻、交流、支付,后经由线下实现交易的犯罪“O2O”模式。据悉,黑帽技术实施、黑色犯罪团伙、黑色周边团伙,成为网络黑色产业链条上环环相扣的三大环节。从涉及黑色产业类型看,还分三种:一是技术类,比如网络窃密、网络攻击、病毒木马;二是社会类,比如网络盗窃、网络欺诈;三是涉黄涉非类,比如网络色情、网络赌博、网络毒品贩卖。

淫秽色情信息、网络谣言等成为2015年信息安全打击重点。以微信安全中心协公布的朋友圈拦截月报为例:9月期间,共计拦截和处理谣言1473066次,环比有明显下降;但不少谣言即使是“新瓶装旧酒”,也能换个马甲连续发。

全民举报合力粉碎犯罪

2015年也是网络安全密集治理的一年。截至9月,直接针对互联网领域管理的法律法规有68部。主管部门开展的互联网领域专项治理行动共计31项,预计第四季度互联网信息安全的治理力度持续加大。

值得关注的是,普通民众举报,正成为网络生态安全的重要基础。来自违法和不良信息举报中心的数据显示:8月份,全国各地网信办等共受理网民举报247.8万件,较上月增长6.9%。其中淫秽色情类信息占比62.2%;全国共处置网民举报147.4万件,处置率达到82.9%。

目前,包括腾讯等多个互联网平台均开设了“举报”入口。业内专家表示,一个绿色的网络生态安全离不开多方协作,需要政府、企业和用户的共同努力,才能打造出一个完善的互联网安全基础。

本报记者 **胡晓晶**