



嗨购“双11”专题策划

一年一度的“双11”如约而至，昨晚零点，很多市民集体熬夜抢购，另一部分市民则避开高峰期，选择在白天逐一清空购物车，或“杀”进购物中心血拼。相比顾客的争分夺秒，商家显得更加紧张，期待今晚12点最新销售数据的刷新。市民瞄准时机疯狂囤货，从线上到线下，一场激烈精彩的购物嘉年华正在进行。

电商店商混战 消费市场硝烟四起

本报记者 武姣

电商：拉长战线增加体验

从10月下旬开始，各大电商平台已提前布局，陆续启动销售预热。商家普遍以“抢券”“预售”“抽奖”等来招揽消费，吸引流量。业内人士认为，随着近两年的演变，电商欲把“双11”打造成购物季的概念，拉长销售战线，一方面赚足“吆喝”，另一方面提前抢占市场。

为了满足需求，不少卖家全力奋战保证货源。“很多热销商品存储量是平时的五六十倍，个别热门货品的存储量甚至达到了平时的一百多倍。十天前，“双11”特惠活动发出之后，很多顾客已交付定金，客服也是忙个不停。”天猫商城某护肤品店铺负责人说。

据悉，今年“双11”狂欢节，旅行行业的加入成为热门，同时，苹果今年首次亮相天猫“双11”，给出其在中国市场力度最大的一次优惠。另据中国快递协会的预测，今年“双11”期间，整个快递行业处理的快件量将超过10亿件。为了应对突飞猛进的订单量，阿里巴巴、苏宁、京东等

电商平台纷纷引进新的智能物流系统。缺乏体验一直以来被认为是电商的短板，为了弥补，电商今年玩起了新花样。天猫推出虚拟现实(VR)购物商场——Buy+频道，可体验“未来购物”场景，“双11”期间，诸多电商平台推出直播秀，还有明星与网红达人和消费者互动。

店商：积极应战促销狂欢

经过前两年的过招与试炼，“双11”也被实体店玩得风生水起。今年“双11”，实体店也提前渲染气氛，“何必等到‘双11’”“何必舍近求远”等成为实体店商家迎战的口号。例如郑州万象城购物中心、郑州王府井百货等商场上周就已推出力度非常大的“双11”狂欢促销活动。

另据了解，大商新玛特郑州总店、正道花园百货等商场刚刚结束周年庆活动，紧接着还将有新一波商场接力周年庆活动。例如，丹尼斯天地将于11月11日至20日举行周年庆活动。

而在今日，为了创造惊喜，让顾客在

线下也能躁动起来，我市不少商场的“双11”活动集中爆发。郑州二七万达广场爱美丽等部分服饰品牌低至5折起，大商新玛特金博大店二三楼部分女装满300返260/160电子券。珠宝类卖场也参与其中，天成珠宝“双11”特惠卖场限时抢购活动，金鑫珠宝联合十个品牌抱团打群价，为顾客提供一站式结婚采购方案。从不甘冷落至主动反击，实体零售希望“双11”不再是电商的主场，通过发挥体验和服务的优势，与实惠让利双管齐下，让顾客获得更多福利渠道，吸引流失客群再次回归，并以差异化优势来提高市场竞争力。

顾客：精打细算趋于理性

目前，从某种程度上讲，消费者比商家还要惦记“双11”。市民柳柳昨日拒绝了闺蜜看电影的邀约。“这一天我什么也不干，要好好购物。”柳柳表示，今年“双11”购物清单里包括衣服、零食、家电、厨具等，下班后还要去商场逛一圈。“我每天

‘双11’花销比春节都要大。”

很多人像柳柳一样，在“双11”这一天异常兴奋，不少人还花心思做了非常详细的攻略。分析人士认为，“双11”商家之间竞争激烈，实际上商家与顾客之间也在展开一种博弈，如今的消费者越来越成熟和理性，消费者学会精打细算追求高性价比。

不过，专家还是要给消费者打一剂预防针，一般情况下，“双11”过后的一周内，是投诉、退换货的高峰期，还会有各种各样的消费纠纷，所以消费者在“双11”购物前后均需提高警惕。

专家提醒，网上预售商品同样适用7天无理由退货，一些电商在促销中往往采用附赠商品或者进行抽奖等手段进行促销，其中，网店赠品也应该有“三包”服务。消费者网购收货时当场开箱查验，特别是代收货款的商品，一旦发现问题立即联系商家并拒收商品。无论网上还是实体店购物，都要保存好消费凭证和必要包装，以便退换货。

资讯速读

仰韶入选河南民企百强

本报讯(记者 王见宾)11月8日，2016河南民营企业100强发布会在河南总商会会议中心举行，在河南工商联发布的榜单中，仰韶作为豫酒代表入选，荣膺民企制造业百强榜和民企纳税百强榜。

此次参与调研的企业，均为2015年度营业收入总额在4亿元以上的民营企业。截至目前，河南民营企业100强榜单发布活动已持续四年，是我省大型民营企业展示现阶段发展成果的重要平台。另据介绍，这并非仰韶酒业首次入选河南民营企业百强榜，仰韶酒业在2015年也榜上有名。

作为豫酒的领军企业，面对不容乐观的行业形势，近年来仰韶酒业一直沉着应对、主动作为，强化生产经营管理、重点提高产品品质、稳步实施创新营销模式，并交出了2012~2015连续四年逆势增长30%的靓丽成绩单。

周大福“行者手串”新品上市

本报讯(记者 武姣)近日，周大福“行者手串”新品上市，为助力新品发售，周大福携手歌手杨搏开展“遇见行者”活动。杨搏多年来默默坚持音乐梦想，不论舞台大小始终坚持歌唱的经历，正好诠释了新品行者手串的内涵。活动前期，周大福发起了#要多远的路，才能和你遇见#线上晒单活动，针对不同顾客制定不同的活动玩法。新颖的活动方式一经推出，很快引发了“晒单热”。11月12日下午，粉丝只需购买行者手链即可前去“周大福X杨搏直播粉丝见面会”狂欢。

周大福行者手串在发售初期，就凭借精巧的外形获得顾客青睐，手串的不同图案主题全都围绕“人生是一场修行”这一内涵，每款主题都蕴含着不同含义，多重选择让顾客个性肆意释放。

周大福负责人表示，这次“遇见行者”活动希望通过行者手串来引领一种展现个性与时尚主张的生活方式，还希望让顾客能从产品中读到，每个人都可以找到属于自己的魅力舞台。

郑州联通通信保障受好评

本报讯 郑州联通近日圆满完成中国农业发展银行河南省分行省级网络同城灾备系统割接演练保障任务，受到客户的好评和赞誉。

据悉，为保障演练圆满完成，郑州联通工作人员多次与客户沟通业务需求、完善演练方案，各部门高效配合、通力协作，并于现场提供技术支持，切实保障演练顺利进行。中国农业发展银行河南省分行还发来感谢信，对郑州联通“客户至上”的服务理念及多年电路使用过程中稳定、高效的体验表示赞许，并对郑州联通始终如一通信保障工作表示诚挚的感谢。(高刘芳明 薛曼曼)

种香九号 索凌的水稻丰收了



本文图片全部实拍拍摄，欢迎你到索凌来！

上周开始，索凌滩毗邻黄河500米的水稻田迎来丰收期，两个小伙子分别驾驶“久保田”式收割机，驰骋在金灿灿的稻米“海洋”中。

这款名为“种香九号”的大米，目前在索凌滩种植不足200亩。它由农民稻米专家焦三军研制、种植而成，颗粒饱满，稻米自带爆米花花香，是国内品质上乘的优良品种。

在千亩黄河湿地，“种香九号”灌溉富含矿物质的黄河水，稻鸭混养，不上化肥，不施农药，亩产仅400斤。你看这飞翔的水鸟，也被这芬芳的气味所吸引，常年驻守，不愿离开！



郑州报业集团
ZHENGZHOU MEDIA GROUP



SUOLING AGRICULTURE
索凌农业

郑州报业集团携手索凌农业

微信公众号：索凌农业

电话：0371-86563918
邮件：slxdny168@163.com
网址：www.slxdnc.com

普通路线：江山路一直向北至S314向西6公里到天伦大道(桃贾路)，向北4公里至荥阳古战场风景区门口，沿索凌现代农场路标直至基地。

高速路线：连霍高速至郑云高速向北在广武站下，出口向东500米左拐天伦大道至荥阳古战场风景区门口，沿索凌现代农场路标直至基地。