

迎战“6·18”，菏泽电商“火力”全开

□牡丹晚报全媒体记者 淑娅 武霈

一年一度的“6·18”电商节如期而至，作为疫情防控政策调整后的首个“6·18”，各电商平台推出一系列活动，希望在这个电商大促中重振旗鼓。从备货、上新、做文案的预热，到搞活动、推链接、错峰抄底、提前开抢的迎战，我市各大电商也是使出浑身解数，全力迎战“6·18”消费潮。

最忙时连口水都顾不上喝

“家人们，看看我们这款沙发，舒适透气，特别适合有宝宝的家庭使用，给宝宝拍照时能轻松拍出‘ins风’。”6月13日，在天华电商产业园的“特色中国·菏泽馆”内，两位电商从业人员正在搭建好的场景内“直播”。面对着手机，坐在各种家居产品前的女主播，正在一款沙发前详细介绍着它的功能和价格，另一位男主播也随时出镜互动，辅助她介绍一些爆款产品。

菏泽天华电商产业园是我市电商企业的聚集地，在“6·18”电商节期间自然是备受关注。走进园区，各家人驻电商企业正在有条不紊地工作，没有往年过多的惊人标语，也没有频繁的动员大会，似乎看不出“6·18”电商节的异常，但如果仔细观察各家电商企业的办公室，平静之下是暗流涌动。

走进入驻园区的电商企业，下单声和敲击键盘声不绝

于耳，数十名电商客服人员坐在电脑前紧张有序地忙碌着。不断攀升的成交额和每一位客服员工敲击键盘的频率成正比，每一位员工的电脑旁都放着各种零食，显然，这些电商人员都做好了加班迎战的准备。

自记者开始采访拍摄，客服人员珊珊就没有停下她敲打键盘的双手，迈入电商行业三年的她，已经经历了多次“6·18”和“双十一”，提前做了多重准备。纵然如此，疫情防控政策调整后的首个“6·18”，也让她忙得措手不及。

自上班开始工作后，珊珊就一直和消费者对接，详细介绍各种产品，她一边目不转睛盯着电脑屏幕，应对着客户不断抛来的问题，一边双手在键盘上飞快地打字，左手边倒好的热水，没有空闲时间去喝上一口。

“最忙的时候，我要同时面对200多人询单，回答客户的各种问题，介绍产品性能优

势和价格。”忙碌的珊珊顾不上接受采访，只是头也不回地说了几句话。“腾不开手喝水，下单的、咨询的太多了，应接不暇。”

虽然辛苦，但客服人员对“6·18”、“双十一”等电商节乐此不疲，这段时间业务精湛者可以多劳多得。“电商节虽然忙，但是业务量高工资就高，一个月能挣一万多，比平日里翻一番。”珊珊说。



直播销售



客服忙碌回复



订单流水忙



批量产出的产品

成交额预计突破2000万元

冲刺“6·18”在电商界早已不是什么新闻，几乎家家都有尝试，如何更好地备战、冲刺才是电商们关注的方向，尤其是在今年“6·18”相对特殊的背景下，各大电商都卯足了劲。

菏泽尔东商贸有限公司是一家专注于定制家具的电商企

业，涵盖家具的设计、研发、生产、销售等多个环节，今年是他们经历的第八个电商节，有了以往的经验，自4月份开始，该企业就全方面入手备战“6·18”。

“我们在前期调研了解市场需求后，先去广州学习，借鉴一些款式来充实、升级我们的

产品，第一时间采购、备货，进而做款式、做面料、上链接、上图片。”菏泽尔东商贸有限公司负责人邓文佩说，“在5月31日的首波活动中，我们一个平台的一个店铺成交额就突破了40万元，这几天的销售额也一直很稳定，目前正在冲刺下一波活动，预计整个‘6·18’销售额

将突破2000万元。”

作为菏泽电商圈里的“老玩家”，多年的“6·18”和“双十一”经历让尔东商贸对各种玩法都有所尝试，自5月31日“6·18”电商节开启后，该企业30余名客服人员全员保持最佳工作状态，全力推宣产品、服务消费者。同时，不断尝试新

玩法，通过各类直播平台来提高销售，把爆款、特点、最优的价格推给消费者，赢得消费转化率。

“目前，我们不仅在淘宝、京东、拼多多等平台上拥有各类店铺30多个，还通过抖音等平台进行直播，进一步拓宽销售渠道。”邓文佩说。

他转型做直播卖出2万单沙发

电商产业园里火力全开，淘宝镇里也是忙碌不停，定陶区张湾镇是有名的“淘宝镇”，生产了全国80%的布艺小板凳，甚至出口海外，这个“6·18”也是他们摩拳擦掌的重要节点。

张红鲁是张湾镇的电商从业者之一，对他来说，今年是难忘的一年。2014年，张红鲁从

南方回到家乡定陶区张湾镇开始创业，他看准市场，了解到小沙发深受年轻人的喜爱，而且市场前景广阔，于是专心做小沙发家具，并在淘宝和天猫上开了店铺，因为其产品价格低、质量好，简单、环保，他的生意越做越大。

2019年直播的兴起让他的店铺销售额不断下降，他不得

不考虑转型。“转战直播也不是那么容易，做直播的人很多，想要在直播圈站住脚确实需要很大的努力，我们公司从去年5月底到今年的5月底，努力辛苦了整整一年，销售额从倒数第一到子类目TOP榜一榜二，可以说转型成功，所有的努力付出都值得。”张红鲁说，他在短视频平台的直播店铺参与了今年

“6·18”活动，准备了满200元可用100元的店铺优惠券来吸引消费者，目前在直播间主推的摇椅、躺椅、可折叠的创意沙发已经卖出近2万单。

电商企业全力迎战“6·18”是我市电商产业蓬勃发展的缩影。这不仅是促进消费的重要契机，也是电商行业的实战考验，尤其是随着电商新业态的

发展以及抖音、快手等短视频应用的兴起，直播带货成为重要的销售形式，我市正以电商节为契机，积极发展直播电商新业态，抢抓直播风口，不断探索数字经济和实体经济融合发展新模式，通过培育淘宝村镇、发展直播经济、完善电商生态，为实体经济数字化转型升级插上“云翅膀”。