

迎战“6·18”，菏泽电商“火力”全开

□牡丹晚报全媒体记者 淑娅 武霏

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境互动,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,各家入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产业融合发展新模式,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”。