

90分钟销售4013单农产品 河南村播达人“双十二”将再发力

►2019年天猫双十一当天2684亿的成交总额成为中国新消费的又一里程碑。
►河南商家快速适应了多元化供给、内容化社区化的消费场景,调动了更多来自下沉市场消费者的参与,他们变着“花样”地将互联网平台与特色产业嫁接,将“自家货”卖到全国、卖向世界,取得了不俗的成绩,也带动了河南产业的“触网升级”。
□东方今报·猛犸新闻见习记者 高明静

玉石嫁接直播 特色产业“触网升级”

手机、电脑、摄像头、麦克风……这些直播的“新玩意儿”也走进了河南的县乡镇企业和百姓家中。在河南瓊灝美玉工作室的直播间,主播默默正推介着河南的和田玉器。记者看到,截至11日14点27分,他们的直播间有着151万的热度,在天猫双十一“巅峰珠宝”TOP50中,排名第17位。

据运营瓊灝美玉工作室的张新昂透露,从双十

一零点开始,他们已经直播了近15个小时。截至11日14点23分,瓊灝美玉工作室直播间的成交额已经达到了175.5万元。

在河南的鹿邑县,一家主要从事化妆刷、粉扑、美妆蛋等化妆用具生产和销售的企业“迪雅思”在装箱发货。

鹿邑县迪雅思化妆用品有限公司是今年3月份刚进入电商领域的企业,目前已经入驻5家电商平

台。据其董事长黄纯杰透露,今年双十一他们已经累计销售了20多万单,双十一当天下午,订单量已经突破了7万多单。

涉足电商不到一年,迪雅思的电商销售额就接近2000万元,黄纯杰表示,下一步迪雅思将再注册3家天猫店,进一步精准定位其目标消费人群,并通过头部网红直播带货的方式,力争年销售额破5000万,达到1个亿!

直播间搬室外 线上线下共推“品牌”

双十一当天,在宝丰县大驰·首府大型商超门前广场上,摆满了各种农产品,网红主播在网上推介着这些农产品,开场一个小时就销售出327.3万元的农产品。

这是宝丰县组织的首届扶贫产品“双十一”电商购物节,13个乡镇和扶贫带贫龙头企业、合作社带着各自的特色农产品来到电商购物节现场,线下、线上销售。

为推动“消费品下乡,

农产品进城”,在本次电商购物节上,宝丰县从培育的26个淘宝直播达人中选取13人为13个乡镇的农产品代言。与此同时,还从郑州邀请了有百万粉丝的抖音网红“赵老板”,为具有宝丰地域特色的宝丰酒、汝瓷、虎狼爬岭秋月梨代言。

宝丰县商务局相关负责人表示,今年前10个月,宝丰全县电子商务交易额实现1.63亿元。宝丰县的

电子商务进农村工程,也发挥出了电子商务在拓市场、促消费、带就业、稳增长中的重要作用,电商服务网点乡镇覆盖率100%,行政村覆盖率80%以上。

不只是宝丰县,卢氏县也将香菇、核桃、连翘等农产品“上网”。此外,卢氏县还成立了“原本卢氏”品牌,将当地特色农产品打包销售,为农户争取更多的利润空间。

90分钟将民权花生推成当场直播的爆款单品

而在“天猫双十一晚会直播盛典”现场,也出现了河南人的身影,李权龙作为河南村播达人,重点推介了河南民权南乳花生、河南光山十宝之首山茶油等特色产品。1个半小时的直播互动人数近64万,带动贫困县

农产品销售4013单,销售额126231.6元,河南民权南乳花生成为了当场直播的爆款单品。

事实上李权龙还有一个身份,河南农购网络科技有限公司的总经理,他所在的公司有一块业务就是

村播孵化。李权龙粗略统计,与他们农购网合作的村播农户中有100多家都参与了双十一的直播。

李权龙表示,他们将在双十二,在河南山药、红枣丰收之时,重点推广河南的农特产品。

盯上社区团购 企业增销10%~20%

主营二线品牌化妆品的固始县嘉佳贸易公司,今年双十一期间销售增势十分明显。固始县嘉佳化妆品贸易有限公司总经理王震告诉记者,嘉佳贸易双十一当天网络销售额达164.6万元,发单量6.74万单。据其粗略统计,从11月1日至11月12日凌晨,嘉佳贸易的总销售额达到了220多万,其去年双十一的销售额仅20多万。

被问及为什么会有如此巨大的增长,王震表示,

今年双十一他们投入了更多的专业人力,还雇用了10名兼职员工,同时还投入了11万的营销费用,并增加了像拼多多这样全国的电商平台和像微折扣、悟空计划等一些社区团购的平台。“社区团购平台的加入,能让我们的年营业额提升10%~20%。”王震说。

据了解,在固始共383家各类电商销售主体参与了双十一促销活动。固始县电商办培训部主任曹玉

良告诉记者,固始383家参与双十一促销活动的电商销售主体中,在天猫、淘宝、京东、苏宁等第三方平台电商企业的有151家,销售额2616万元。个体网商参加“双十一”促销1952家,销售额462万元。

曹玉良表示,针对贫困户的具体情况,采取订单收购网货、安置劳动力就业和带动开办网店等形式,帮助贫困户稳定增收。不仅带动了就业,也促进了区域经济的发展。

河南人双十一当天贡献110亿元 90后成网购主力军

随着2019年天猫双十一总成交额2684亿的突破,河南省2019年双十一的数据也正式被定格。在这场全民购物狂欢浪潮中,河南人双十一当天贡献了110亿,较去年增长了23%,排名全国第八位。而河南商家的对外销售额达23.3亿,较去年增长了28%。

而在这个天猫发布的双十一河南省数据简报中,列举了不同年龄阶段的爱买物和中意品牌,你的购物清单可能一不小心就让你暴露了年龄。

□东方今报·猛犸新闻见习记者 高明静

90后是主力军 00后爱买鞋服 50后偏爱家居

此次的天猫双十一,90后作为重度网络参与者,不负众望地占据了河南消费人群的39.7%,随后是购买力较强的80后,占31.1%,70后、00后、60后紧随其后,分别占13.6%、10.4%、4.2%,值得关注的是,一批洋气的50后也参与其中,占据了1%。

如果你这次天猫双十一中买了空调,那么小心,你可能就暴露年龄了。在整个榜单中,80后、70后、60后、50后最喜爱的TOP商品的第一名都是空调。而90后喜爱的前五名是手机、面部护理套装、羽绒服、裤子、空调。00后则最喜

爱买休闲鞋、裤子、卫衣、棉衣、唇部彩妆。

可以看到,00后主要的消费喜好是鞋服和彩妆,而随着年龄的增长,爱买的东西就会转向电子产品、家用电器、家装产品和家居用品。

这也同样体现在河南人最爱的品牌中,河南的00后偏爱安踏、耐克、李宁、完美日记、阿迪达斯等运动品牌和高性价比的美妆品牌,而90后至60后主要都集中在美的、苹果、海尔、小米、格力、奥克斯等这些家用电器和电子产品的品牌,50后则除了买家电,还更偏爱家居用品。

郑州人民最爱美 一天交易额36.8亿元

在这场“狂欢中”,郑州市人民可以说是展现了极强的购买力,以36.8亿交易额遥遥领先,位居全省第一,比排到二至五名的洛阳市、新乡市、信阳市、南阳市加起来还要多。

而这其中,郑州的90后真真地以将近一半的参与人数,成为河南天猫双十一“郑州突击队”中的“战斗机”。排在之后的是占比27.9%的80后、占比11.4%的00后,和分别占比10.9%、3.5%、1.1%的70后、60后和50后。

郑州这批90后最爱买的就是面部护理套装、手机、羽绒服、裤子和面部精华。可以看到,相较于整个河南的数据,郑州的90后爱买TOP5中面部护理套装占据第一,还新增了面部

精华上榜;而郑州的50后最爱品牌前五名则新增了兰蔻位居第二。可以说郑州人民是河南最爱面部保养的一群人。

在郑州还有一群人显得比较特别,那就是郑州有一批70后,在河南省80后和60后一致都偏爱购买家用电器和电子产品的情況下,70后的最喜爱品牌TOP5中出现了五粮液。看来郑州的70后没事儿还喜欢“抿一口”。

纵观整个榜单不难发现,兼顾经济实力和更依赖网络的90后成为了电商的“主力军”,而如今河南人民的生活也越来越好,消费能力较去年增加了23%,买鞋服、买化妆品、买电子家电、买家具用品,相对以往生活也变得更加“精致”了。