

新消费、新体验， 中国移动天猫旗舰店打出双11创新组合拳

“早在上周开始，我们就已经启动双11大促了。相较往年的一些常规优惠活动，今年天猫旗舰店推出了不少新活动、新优惠，值得大家期待。”临近双11，中国移动天猫旗舰店的运营团队——浙江移动市场部线上部门的小伙伴们个个摩拳擦掌，备战双11不眠夜，“流量充值日包甚至低至1折，今年肯定很火爆。”

虽然每年双11都是熬红了眼过来的，但是团队小伙伴们对今年的奋战程度又多打了一层心理准备的底。

双11，这场全民狂欢购物节已经悄然走过9年头，如何给充满期待的网民们注入“新动能”，浙江移动也卯足了精神，不断创新产品服务和营销思路，力图玩出一个不一样的双11全新组合拳。



“追剧神器”“看家慧眼”， 小小一张卡多重新玩法

随着双11的临近，各大电商的促销大战一触即发。在网友们摩拳擦掌、跃跃欲试的期待中，电商之间的“厮杀”也早已提前上演，价格、物流还有技术上的比拼日趋白热化。

优惠购青春卡轻松看视频，充话费送和慧眼，今年双11，中国移动在保留传统促销方式的基础上，创新了更多个性化的优惠玩法，推出了更多更贴近用户使用习惯及生活需求的新产品，使用户的线上消费与线下需求更好地结合在一起，形成消费体验的完美闭环。

当前，移动视频趋势在各种新旧变量的交融与碰撞下变得日益明朗化，等车、购物、聚餐，无论何种场合人们随时随地都会想要观看视频。对于年轻人来说，热门电视、热门电影甚至代表着是否“与时俱进”。

为了契合这部分人群，中国移动推出青春卡这款新产品。青春卡是一张手机SIM卡，只要将其插入手机、IPAD等移动设备，就能选择在优酷、爱奇艺等任一视频APP上轻松看视频，每月最高30G视频流量，称得上是

“追剧神器”。

“今年双11，我们在天猫旗舰店重磅推出‘青春卡’产品，只要购买青春卡，就能轻松畅享五大视频APP（优酷、爱奇艺、PPTV、咪咕视频、咪咕直播）任选其一。”浙江移动的工作人员向我们介绍道，“这属于我们的创新卡品，非常受年轻人和追剧人士的欢迎。”

据了解，作为“追剧神器”的青春卡，浙江移动也在双11给足了优惠，办理新卡不仅能获得每月最高30G追剧流量，预存30还能得90元话费用于日常消费。

此外，中国移动也致力为更多家庭提供更实惠、更便捷的安全保障体验，在双11期间全新推出“充话费送和慧眼”优惠活动。“和慧眼”是中国移动推出的一项手机监控业务，利用移动通信网络和移动互联网技术，借助手机、摄像头、互联网等解决各大商户、家庭远程视频监控难题，促进“互联网+”的发展。只要装上“和慧眼”，打开手机，就能远程收到公司、店里、家里的视频清晰图像及声音。

“这次我们新增了‘和慧眼’产品活动，在双11充话费200元就能送和慧眼摄像头，非常划算。”工作人员补充说，“只需一部手机、一个摄像头和互联网，不论在哪里都可随时查看实时监控录像，给用户智慧生活的优质体验。”

联手电商巨头“天猫”， 七十二般体验酷炫登场

如果说青春卡、和慧眼是中国移动在产品上的创新，让用户获得线上消费线下体验的服务，那么天猫为移动打造品牌日引流，与天猫合作推出“感恩礼包”，则是在营销思路上的推陈出新，夺人眼球。

近年来的双11，各大电商的竞合关系也发生变化。不同领域电商跨界联手，独辟蹊径。比如苏宁与阿里推出“猫宁电商”独立频道，京东借力沃尔玛布局跨境电商市场，各方加强了优势互补，通过合纵连横的方式扩大细分市场优势，或者向更为宽广的领域进军。

今年双11，中国移动与天猫合作打造了“移动品牌日”活动，在双11“通信会场”隆重推出，所有天猫店的忠实客户都将享受到“豪华包场”的VIP服务。

“与天猫双11的首次合作，我们大胆尝试了力度极大的感恩礼包，只要支付100元，就能欢享移动688感恩礼包，其中包括100元浙江移动话费、100元天猫超市享淘卡、5个月爱看视频王及338元天猫超市满减券，多重优惠让不少用户都已经‘种上了草’，目前已销售了70多万笔。”

据了解，经过长时间的磨合，中国移动已和天猫建立了深度的战略合作关系，依托阿里巴

巴生态体系，推动品牌精准化客户运营，真正做到产品“为用户所想，为用户所用”。

除与天猫合作外，浙江移动后续也将不断地向“互联网化”迈进，陆续与曹操专车、网易考拉海购、途牛、中粮我买网等互联网公司进行跨界合作，推出更多方便用户“衣食住行”的民生化产品。

移动商务崛起， 打造生活服务功能平台

每年双11期间，网络销售额破纪录已经不再是新闻，随着中国的消费升级，价格不再是驱动网购选择的首要因素，消费更加理性，重品质重服务成为网购消费的新趋势。今年双11，中国及浙江移动天猫官方旗舰店也将更好地在品质、服务上下工夫，让用户在线上也能体验到中国移动的星级服务理念。

“今年我们推出了不少大力度的折扣，比如流量充值日包日1折，店铺翻牌送流量等，同时也在用户品质服务上着重发力，尽可能全方位满足用户需求。”工作人员告诉笔者，“双11我们下大力气主推宽带业务办理，比如个人融合100M，首年预存150元就能免费使用一年浙江宽带，还有新装免开户、送集分宝等活动，力图以优质的品质取胜。除了价格优惠外，快速安装，上门服务、及时反馈等也是我们移动的优势所在。”

据了解，抓住新款苹果手机供不应求的痛点，中国移动也将在双11提供一批iPhone 8及iPhone X销售，价格不高于官网价，同时配合部分机型购机最高送12G流量活动，一并满足用户多样化需求。

“我们的店铺定位是卖场型店铺，平台绝不仅仅具备充话费、买流量、办号卡等功能，而是全方位满足用户生活。”移动工作人员还透露，面对互联化时代，年轻的客群、细分市场、场景化消费等需求，中国移动天猫旗舰店今年还将引入电子配件、车载导航等特色产品，包罗万象的生活必需品配合数据、信息、物流、服务，力争将移动天猫旗舰店打造成一个更开放的综合性销售及服务平台。

此外，为了全面备战，第一时间给用户服务，浙江移动也组建了专门的客服团队和业务处理团队，急用户所急，为咨询或下单用户随时解答疑问，更快速度发货，助战双11。

从中国移动双11大动作可以看出，今年的双11将会是一场具有科技含量的全面营销。如果说过去的双11只是单纯的“冲锋式地面战”的话，今年中国移动双11将是海陆空全面配合的“立体战争”，打造出全新的商业模式，迎来新的发展。

易通 钱冰冰

