

1499元/瓶,天猫苏宁电商平台开抢53度飞天茅台 秒光+20万人预约 限购之下为何仍一瓶难抢

本报记者 朱银玲 高佳晨

10月1日起,贵州茅台电商直销渠道正式落地,天猫和苏宁两大平台从当天开始可以1499元抢购或预约今年的飞天茅台。

三天时间里,尽管限购规则严格,依然有近20万人次在苏宁成功预约了飞天茅台的抢购券;而天猫每天早晚10点各开启一波抢购,绝对是“秒光”节奏。

钱江晚报记者了解到,在茅台加大直销、加大投放等多举措共同发力下,市面零售价节节攀高的茅台酒,却在国庆节前出现回调,近一周单价降幅甚至超过500元(本报9月30日曾作详细报道),不过随着这波抢购热潮,市场人士以此判定对茅台依然充满信心,“春节附近的白酒旺季,茅台价格肯定还会再涨。”

那么,这波抢购潮在最近几天里,是如何演变的?曾长时间“一瓶难求”的茅台酒,在这样的电商限购刺激下,又多大幅度满足了消费者需求呢?本报记者进行了采访。

天猫超市每天两波抢购 没等到付款就显示“已卖光”

“我每天上午十点,晚上十点都会上天猫超市抢,连续抢了三天,不是网页显示无法加入购物车,就是没等出现付款页面,就显示商品失效了。”杭州的乔先生算得上“茅粉”,经常关注茅台价格走向,“每年都会几次看准机会,买上一些,有些备着以后喝,也有些送给朋友当一份不错的礼物。”

不过,对于此次全网定时抢购,乔先生却屡次从信心满满到失望而归。“为了抢茅台,我特地手机设置了两次闹钟,有一次正开着车,闹钟一响,我还马上找个路边停下,结果还是没抢到。”乔先生说。

记者最近几天也尝试了几次,每次在抢购前都反复确认网络状态良好,准点打开抢购页面,可是还没到付款的页面,就看到最下面一行黄色小字“该地区已售完”。

那么,有人抢到了吗?还真有。在记者朋友圈里,就有不少人抢购。还有网友高调在微博晒出自己抢到茅台的付款截图,引起网友一片热羡:“多少钱肯卖亲?”

这三天一共售出多少茅台?天猫超市的抢购活动会持续到何时?昨天,天猫超市方面表示具体数据不便透露。

对于天猫上依旧“秒没”的情况,天猫方面表示:“由于广大消费者对于飞天茅台的消费需求确实很旺盛,所以虽然每天都有两波上架放量,但是因为抢购的消费者实在是人数众多,尽管平台采取了180天内限购两瓶的措施,还是出现了秒光的情况,但是天猫平台每天两次上架的销售依然会持续下去。”

苏宁预售,长假后正式开卖 规则严格,预约已近20万人次

作为另一大贵州茅台酒全国综合类电商中标企业的苏宁易购,日前也发布公告,从10月1日起,在苏宁易购可预约抢购1499元的飞天茅台。

不过,苏宁易购公布的飞天茅台酒售卖规则,却十分严格。第一批飞天茅台酒于10月1日0点开启预约抢购,10月7日18点结束预约。预约成功的消费者,可于10月8日上午10点开启抢购。消费者可前往苏宁易购官网或苏宁易购APP预约抢购。

苏宁易购相关负责人表示,作为中标后的首批售卖,为了防止刷单,保证平价飞天茅台酒能真正到达消费者的手中,苏宁对于预约抢购者也有要求:要在2019年9月15日前成为正式Super(超级)会员或PP体育高级会员(年包)、实名认证的用户,并且在2019年1月1日—9月29日期间在苏宁易购线上有过1次购物记录(收货完成未退货),且单笔消费金额≥76元的用户,才可以参与预约。

在数量上,参与活动的同一用户单笔订单限购2瓶,每个月限购2瓶。

记者从苏宁易购相关负责人那里了解到,预约是为了获得购买资格,到了发售时间,仍需要自行抢购。

同样,至于到时发售量有多少,苏宁方表示不便透露。

但业内人士指出,从目前情况来看,发售量一定远低于预约量。也就是说,到了10月8日10:00整,获得购买资格的会员,仍要跟几十万人“拼手速”,抢购茅台酒。

“硬核”茅台 成商家聚人气重要方式

“茅台酒是拿来喝的,不是拿来炒的。”正如茅台集团董事长李保芳所说,茅台酒本次首次面向综合类电商渠道投放,正是为了通



过电商的公开招标,深化与电商平台的合作,扩大渠道,推进营销渠道扁平化,减少中间环节,着力解决消费者购酒需求。

然而,在茅台“一瓶难求”的情况下,不少企业也将平价预售茅台作为公司聚人气、增流量的一个做法。

比如,除了Costco上海店开业期间,拿出约10000瓶茅台酒作为招揽客流的做法以外,不少本地企业也有类似的做法。

前段时间,物美和茅台集团也签订合作协议,他们获得120吨的投放量。物美售卖茅台采取多点APP线上预约、线下取货的模式,秩序井然、无排队现象。同时,还禁止内部干部员工购买,一下子聚集了不少人气。

另外,近日,华创证券也推出在线开户预定茅台酒的做法——用户开户后,账户日均资金达到一定金额,才能以1499元每瓶的价格,买到1—2瓶茅台酒。

业内人士表示,这样的“促销”手法,本身是因为茅台酒仍处于紧俏阶段。不过,据内部人士分析,随着茅台集团扩大销售渠道,倒卖现象或进一步得到遏制,更为平价的茅台酒也将重新回归。

视觉中国供图

中国银行 浙江省分行
BANK OF CHINA ZHEJIANG BRANCH

中银系列理财推荐

理财产品过往业绩不代表其未来表现,不等于理财产品实际收益。业绩比较基准仅用于评价投资结果和测算业绩报酬,不代表管理人对本产品的收益承诺或保障。部分产品额度有限,先到先得。【理财非存款,产品有风险,投资须谨慎】

产品名称	币种	收益情况	起售金额	期限	交易规则	交易时间	交易渠道	交易对象
中银日积月累-日计划	人民币	业绩比较基准2.9%	1万元	无固定期限	开放期内申购实时起息; 开放期内赎回实时到账。	每个工作日 (8:30-15:30)	银行柜台 网上银行 手机银行	个人客户
中银日积月累-乐享天天	人民币	近7日年化收益率3.3079% (2019年9月28日)	1万元	无固定期限	开放期内申购,下一工作日起息; 开放期内赎回,下一工作日到账。	每个工作日 (8:30-16:00)		
	美元(进阶版)	近7日年化收益率2.2056% (2019年9月26日)	2000美元	无固定期限				
中银策略-稳富(定期开放)	人民币	业绩比较基准3.85%, 超额业绩客户分成100%	1万元	每年开放	募集期:2019年9月26日至2019年10月9日	9:00-22:00		
中银策略-稳富(养老专属)	人民币	业绩比较基准4.50%, 超额业绩客户分成50%	1万元	封闭期3年,封闭期后每年开放, 存续期5年	募集期:2019年9月27日至2019年10月10日	9:00-22:00		

●温馨提示:以上产品信息仅为宣传使用,不构成产品要约。各产品详细情况及收益测算、风险条款请参见理财协议书及产品说明书。

客户服务热线:95566 官方网站http:www.boc.cn

理财先锋 刊登电话:0571-85311950