

揣着100亿消费券,天猫618来了

大批线下店铺热身,奶茶“三巨头”喜茶、奈雪、乐乐茶入驻

本报记者 祝瑶

昨天,天猫宣布:今年疫情之后全国最大的购物节——天猫618即将启动。

今年天猫618将从5月25日零点开始商品预售,6月1日零点正式售卖,活动一直持续到6月20日。

值得一提的是,天猫618期间,天猫将和多地政府、品牌一起,发放今年以来最大规模的现金消费券和补贴,预计金额超过100亿。

钱江晚报记者了解到,目前,报名参加今年天猫618的品牌已超过10万家,比去年618翻了一倍。参加618折扣的商品超过1000万款,与去年天猫双

11齐平。这些数字,都打破了天猫618的历史纪录。

消费券可以怎么用?天猫方面表示,发放的现金消费券和补贴在覆盖人群、持续时间、受益品牌等各方面将是今年最大规模的一轮,使用门槛将达到有史以来最低。

记者了解到,现金消费券将分批发放,消费者除了能享受到折扣价、跨店满减等优惠以外,可以把消费券当现金用,付款时直接在优惠价格基础上减免掉相应额度。消费者如何领取、额度设置等具体信息,将在后续公布。

今年的天猫618,阿里巴巴将“消费券”作为“造节”的新方式,领跑全国消费回暖,促进中国内需的潜力释放,并给品牌带来今年上半年最大的增长机会。

“天猫618对我们来说就是‘回血之战’。”正在备战大促的歪瓜出品创始人胡栎伟说,疫情期间因

为无法发货、工厂停工,资金只出不进导致现金流完全断裂,靠着贷款才撑过来。虽然销售在回升,但还没有完全恢复。所以最近,歪瓜出品研发了许多新品,准备在618期间“冲一波”。

实际上,今年2月以来,一大批线下店铺已涌现上天猫潮。国际家居品牌宜家、汽车巨头特斯拉、潮奢 Balenciaga 巴黎世家,以及成都地标“宽窄巷子”,奶茶“三巨头”喜茶、奈雪、乐乐茶等品牌纷纷赶在618之前入驻天猫。众多以线下体验为主的汽车、餐饮等行业首次上线开店。如今,参与天猫618将成为一大批企业数字化转型的第一站。

此次天猫618创造性地增加了现金消费券,将最大限度地调动消费者的购物热情,为品牌创造巨大的生意增量。可以预期,天猫618将会成为新消费的又一次大爆发,将有力对冲疫情影响,拉动内需增长,促进经济回暖。

浙江发超2亿元文旅消费券,上支付宝连抢一周

本报讯 昨天是“5月19日”中国旅游日,浙江省文化和旅游厅宣布通过支付宝等互联网平台发放2.2亿元消费券,加速文旅产业通过数字化手段复苏。自5月19日10点起,消费者即可上支付宝搜“浙里好玩”小程序,参与领券活动,并享受“无接触”的数字化游览体验。

浙江省文旅消费券活动将持续一周,游客在省内景区、酒店、民宿三类商家消费时都可以使用。消

费券分为两种类型:面额100元的全场通用型红包,以及金额不等的产品抵扣红包。截至目前,支付宝已支持超过100个城市发消费券,但这次的不同是,发券及核销都会在“浙里好玩”支付宝小程序内进行,用户通过“浙里好玩”预定景区门票、酒店和民宿时,即可用消费券抵扣金额。

据了解,“浙里好玩”是浙江省文旅厅的一站式数字文旅平台,已经汇集了包括千岛湖、莫干山在内

超过300家景区,覆盖浙江省80%以上4A景区,并聚拢了杭州新侨饭店等超过700家酒店和民宿,精品民宿覆盖率超过90%。上述商家,都参与到了浙江省文旅消费券活动中。

以“浙里好玩”为核心入口,浙江省的景区、酒店、民宿可以实名制线上预定,未来还将上线浙江省旅游会员体系“一卡通”,汇集多种旅游权益。

本报记者 张云山

市长走进直播间带货助力湖北复苏 带动销量打开产品知名度

本报讯 4月8日,抖音发起援鄂复苏计划,百亿流量百场直播助力湖北经济复苏,活动邀请到湖北13位地市州长来到抖音直播,为湖北带货。通过市长直播、达人带货等形式,累计销售湖北特产、消费品1.72亿元,热销368万件商品。

在4月14日第二场系列直播活动中,宜昌市相关负责人在直播间向大家推介了秭归脐橙、清江野渔、采花毛尖、魔芋、玛瑙米、土道家牛肉酱等多款当地特色产品,截至4月14日24点,直播带货总销售额超1540万元,累计热销产品超40.4万件。

这两场直播属于抖音发起的援鄂复苏计划的一部分,虽然活动已经结束,但是通过市长直播、达人带货等形式,整场“市长带你来看湖北”活动,给受到疫情打击的湖北生产企业送去了温暖。

直播带货对于爱好网购的朋友们来说并不陌生,场面就是听着主播谈笑风生,点点手指抢一下低价商品,时不时还能和主播互动两下,这样轻松的购物方式在这两年如潮水般席卷了全国。看到直播带货的“先辈”们越来越火,许多商家、名人坐不住了,他们纷纷走进直播间,开始了自己的带货之旅。

抖音这回让“自带流量”的市长们走进直播间带货,从一定程度上推动了社会治理的现代化,通过抖音这样的平台,进行现代化传播,从本次活动的结果看,这是一次双赢的尝试。抖音这次选择以市长官员作为带货主体,得到了当地政府的大力支持。湖北省相关负责人表示,抖音直播发起“湖北重启抖来助力——抖音援鄂复苏计划”,把湖北特产以更直观的方式推荐给全国网友,以线上连接起线下,为湖北企业复工提供了新路径、新选择。

这回为了帮助湖北恢复产能,抖音发挥了自己平台优势,开展了“市长带你来看湖北”直播等活动,尝试帮助湖北企业拓宽销售渠道,为当地经济复苏贡献一些力量。除了提供平台支持,抖音还制定了一系列的支持计划,来为湖北的主播们提升直播的效能,这包括对商家的培训,提供相应的激励计划,为他们开通零粉丝带货权限和开启入驻绿色通道等。“一场直播不仅解决了我们一两个月的销量,而且把我们产品的知名度打开了。”一位湖北蜂蜜企业的负责人表示。可见,像抖音这样通过直播带货的方式减轻疫情带给各行各业的压力从一定程度上来说是可取的,值得推崇。

“高山云雾出好茶,低山丘陵出早茶,说的就是宜昌春茶。其外形匀称,色泽翠绿油润,闻起来清香持久,喝起来鲜爽回甘。”这是一位市长在带货当地茶叶时的述说,在介绍结束之后,他与茶艺师现场演示冲泡方法,观众通过屏幕,直观了解到这款茶叶冲泡后的形与色。

好货必然能够吸引消费者的目光,对于线下商品选购来说,消费者能够看得见摸得着,可以直观地体验到商品的质量,而直播带货这种不用亲临现场就能了解产品的售卖方式,如果没有一个强大的平台做支撑,不管是谁在镜头前,都会有些心有余而力不足的担忧。

数据显示,截至5月11日,湖北省已开工“四上”企业44262家,复工率98.5%,复产复工进入新阶段,社会各界继续发挥着自己的力量,助力湖北的复苏。在未来,抖音也将通过多种方式持续助力湖北经济在后疫情时期发展。

本报记者 楼纯

