

# “双11”迎来第二波消费高峰 市民商家更趋理性 物流配送严阵以待

■本报记者 朱晓西 傅雅兰 李想 文/图

11月10日,2022年“双11”第二波活动正式启动,各平台也在第二波大促销前推出了各种新的玩法。目前,南安部分商家正在抢抓时间制定营销方案,备足货源,配齐人手;市民们网购热情不减,纷纷准备“剁手”。

与此同时,为保障“双11”的包裹尽快送到消费者手中,物流、快递公司也在争分夺秒。

但是,也有部分商家和消费者认为,应该理性看待这场“消费狂欢”。

## 市民

### 网购热情不减 按需消费更趋理性

亲人的鞋子衣物、自己的护肤品、家庭日用品……在今年的“双11”活动中,市民傅女士购买了许多平时看中的物品。

“我今年买了一些平时用得多、一直都在关注的商品,即使没有‘双11’活动,也是要买这些东西。‘双11’刚好有折扣,就适当囤一点,实惠又方便。”傅女士是上班族,每年的“双11”活动她都会参加,今年,电商平台的线上活动早早就开始预热,定金、满减、红包、1元抢购优惠券等各种优惠让人眼花缭乱。

往年为了争取优惠,傅女士总是熬夜盯促销,为了抢到购物券,一天内定了好几个闹钟。购买时,为了享受最低价,她总是各种凑单,几天下来累得筋疲力尽。“做任务很浪费时间,但是不做又觉得亏了,以前为了做活动,还要拉上朋友帮忙。”傅女士回忆。

经过几年的“剁手”经验,如今,傅女士更加讲究购物的实用性。“以前只要有价格优惠就会买,感觉不买就亏了,家里现在还有去年买的护肤品。”傅女士坦言,由于没有考虑不同产品的规格,导致产品套装里总有单品用不完。现在,她已经从最初关注的价格和折扣,转变为关注商家信誉和商品品质。

据了解,面对商家的“双11”花样促销,多数市民表示一直在关注,但不再任性“剁手”,消费更加理性,也有不少市民对此不“感冒”。“线上活动套路太多,都不知道买什么合适,还要进行各种头脑风



金穗米业打包车间,通过电商售出的大米都在这个地方打包装袋。

暴。现在商场也经常会有折扣,价格也很划算,不一定非要挤在‘双11’抢购。”市民金女士表示。

## 电商企业

### 迎战销售井喷 不忘细水长流

今年是九牧第14年参加“双11”活动,除了在天猫、京东、抖音、快手等线上平台的购物狂欢,线下门店也开展了各种活动。此前,九牧已连续13年摘得全渠道行业TOP1,今年“双11”的目标仍剑指蝉联行业冠军。

“免单、半价……‘双11’期间,九牧在各大电商平台给出了诚意满满的价格和超大的优惠。”九牧数字零售中心总经理赵强说,消费者打开购物App搜索“九牧”,只要是九牧官方授权的店铺,都能买到心仪的产品。

为满足各个时段的消费者直播购物需求,10月31日到11月11日,九牧全网店铺直播间每天18个小时在线,并在直播间下单的用户给出了优于店铺的福利。除了店铺自播,九牧还与天猫、抖音等头部达人合作,如李佳琦、罗永浩等,引燃更多粉丝和消费者的关注和热情,实现

品牌人群破圈和销售增量。在线下渠道方面,“双11”期间,九牧全国专卖店将联合红星美凯龙、居然之家等家居家装商超,开展300多场直播。

据介绍,在今年“双11”的第一波促销当中,九牧从10月31日20时开始,4小时内,销售额就突破4亿元,全网第一。

功夫在日常,“双11”不仅是一次促销活动,更是对商家综合实力的一次检验。为实现卫浴空间全品类联动,九牧与华为携手,推出卫浴空间解决方案,为用户带来不同以往的空间体验;在渠道方面,九牧线上线下共同发力,对直营、平台自营、代理渠道做好产品、价格上的区分,同京东、天猫、抖音等平台达成战略合作,在集采、供应链等渠道发力,实现品牌电商多渠道的发展。此外,九牧还在全国1500多座城市,布局24小时上门服务、免费测量、拆旧、安装、电路改造、清扫等服务,让消费者售后安心。

在内容传播方面,除拥有2000多平方米的直播基地,九牧还拥有年轻化的直播团队,先进的直播设备,套间化的产品展示,带水带电的功能演示等;产品在小红书、抖音、B站、一兜糖等渠道进行深度布局,让消费者看得到、想得到、买得到。

得益于深厚的综合实力,在疫情反复、卫浴市场整体业绩下滑的情况下,九牧却逆势而上,今年销售同比增长超20%。

面对消费者高涨的购物热情,金穗米业根据自身产品的市场定位,却有另一番思考与打法。

在金穗米业的真空大米自动包装车间,无人设备将电商销售的产品妥善打包,工人则将打包好的包裹送往相应区域,贴上快递单,等待物流公司揽收。

“今年‘双11’,我们预计销量将有40%~50%的增幅。”福建泉州市金穗米业有限公司副总经理周振荣告诉记者,目前金穗米业一天的电商销售订单在400笔左右。

据了解,金穗米业主要在抖音、淘宝等电商平台销售精品大米,为保证大米的新鲜,他们并不鼓励消费者在“双11”大量囤货,所以没有太多低价促销活动。相反,他们利用“双11”的流量进行品牌营销,推出“买好米 省更多”的健康理念,坚持打造品质。

消费者尝到精品米的甜头之后,也会多买几包馈赠亲友。通过“好物分享”的形式,金穗米业持续推动平时销量。

在销量构成上,金穗米业的电商销售额有六成是分销商贡献的。金穗米业通过一件代发、批量代发等形式服务分销商,配合ERP仓储系统多平台分销,近期还将上线微信分销平台。

在电商平台“礼遇泉州”上,记者看到,金穗米业的一款香米已有631包的销量,目前的好评率100%,而金穗米业今年10月中下旬才进驻该平台。周振荣表示,他非常看好类似的助农平台,目前企业还进驻了福建高速“福农优品”平台。

## 物流快递

### 完善疫情防控 增派人手和线路

昨日,11月1日发货的首波“双11”活动派件已进入收尾阶段,各大快递公司都在紧急备战第二波活动的快递派件高峰。

在位于美林街道的南安邮政市区营业部,记者看到,快递员们都戴好口罩,对快递进行分拣,分拣后的快递通过邮政小车送到家家户户。

一个又一个快递,让持续奋战在一线的快递员感受到了“双11”的热度。据了解,今年“双11”期间,顺丰南安片收件量较日常增长100%以上,同比去年增长5%左右,而南安邮政公司的日均收件量也超过了12万件。

2022年“双11”分为两波活动,第一波于11月1日开始发货;第二波于11月11日开始发货。南安市邮政公司副总经理李婷介绍,在第一波活动中,南安邮政公司累计揽收业务量35万件,日均12万件左右;第二波预计揽收邮件40万件,日均13万件;总体揽收量对比去年略有增长。

每年“双11”,对快递公司来说都是一场“大考”,今年也不例外。尽管快递数量增多,但不少市民反映,自己收到快递的速度并不比平时慢。记者了解到,为保障11月4日后的进口邮件高峰业务质量,保证快递的投递速度,南安邮政根据往年进口预估,提前做好车辆、人员、耗材的相应准备,拟定了投递应急预案,备用区内转运车12辆,应急投递人员20人,确保做好当班邮件应投尽投;增加了10名客服人员,重点做好问题邮件,特别是出口疫情省份的客服工作,保证邮件在第一时间送到收件人。

面对“双11”期间的配送量增加,我们采取加派一线和二线人手、合作便利店、新增运输线路和临时网点场地等手段,从人员、作业模式、运输模式等多方面加快派送效率。”泉州顺丰运输有限公司南安分公司经理陈盛青介绍,在准备自租店、星管家、丰巢基础上,顺丰预计新合作20家便利店,在取得客户同意下为客户提供多样化派件服务;同时,配备60辆车,在溪美分部和洪濑分部新增5条二程接驳线路,减少收派时间,提高派件效率;增加1个柳美(省新区域)临时网点场地作快件暂存放点,加速快件运转流通,确保配送时效。

目前正处于疫情期间,快递企业也都制定了完善的疫情防控保障体系。“我们高度重视外包人员管理,小时工凭24小时核酸方可上岗,与自有员工一视同仁,一并落实疫情防控管理要求。所有货运车辆逐一严格消杀,每个班次一次卸车后,对车厢内部、驾驶室、方向盘等进行喷洒消杀。”陈盛青告诉记者。

# 码头丰联村:党建引领促和谐 乡村蝶变美如画

这些天,码头镇丰联村的困难户洪宜祥显得特别高兴。在村干部的帮助下,他家搁置已久的裸房终于完成外装修,看到焕然一新的房子,洪宜祥一家的生活也更有盼头了。

除了推进裸房整治,今年初以来,为了推进和谐村建设,丰联村始终坚持党建引领,多措并举开展盘活撂荒地、完善基础设施等工作,均取得显著效果。

如今,丰联村擦亮乡村底色,村容村貌得到改善,村民的房子美了、腰包鼓了,大家的日子越来越红火。

本报记者 黄俊涛 李想 通讯员 戴亚静 文/图

## 裸房焕新 为村民“美”家园

走进丰联村锦林片区,一幅秀美的乡村画卷映入眼帘,一栋栋民房错落有致,整洁宽敞的水泥路连村入户。今年年初,这里还有16栋裸房,如今一栋栋民房经过整治,都穿上了“新衣裳”,扮靓了村庄。

“真的很感谢村干部,在他们的帮助下,我们焕然一新,再也不用担心下雨天漏雨了。”65岁的洪宜祥笑着说。

据了解,洪宜祥家的裸房搁置已久,无奈他的儿子患有尿毒症,需要一周洗三次肾,他自己也割了一个肾给儿子,已无法重活,他的妻子又

确诊了白血病……生活的压力让他们一家迟迟无法进行外墙装修。

丰联村党支部书记雷山强等人得知后,积极发动社会捐款2万元,并为洪宜祥的孙子申请了“一对一”助学帮扶,每年可获得3600元帮扶金。为了帮助洪宜祥完成裸房整治,村里还向码头镇民政办申请了2.7万元的补助金。

在村干部的多方帮扶下,没了后顾之忧的洪宜祥一家很快便完成了外墙装修。

“经过摸底,我们村共有20多户困难户。”雷山强介绍,除了帮助洪宜祥

一家,他们还发动社会帮扶80多岁的黄守握一家,助其完成裸房整治。

据悉,为了推动和谐村创建,村两委先从党员和自家亲戚的思想工作做起,逐步推进裸房整治工作。此外,村里还帮忙联系了性价比比较高的施工团队,为村民节省四分之一的装修费用。

“我们今年5月启动裸房整治工作,摸排到了128栋裸房,至今已经完成30多栋,有6栋正在装修。”雷山强表示,接下来,他们将继续努力,争取在年底达到70%的完成率。



裸房整治,让村景更美。

## 党建引领 为群众“创”福利

年初以来,丰联村党支部在码头镇党委、政府的带领下,弘扬“马上就办、真抓实干”优良传统作风,立足本村实际,铆足干劲,选准项目,真抓实干出成绩。今年,丰联村规划并实施为民办实事项目8个,计划投入100多万元。截至9月底,所有项目均已通过竣工验收。

丰联村的种种变化,都离不开丰联村党支部一直以来积极探索的“党建引领,幸福和谐”新道路。

“打铁还需自身硬”,一直以来,丰联村党支部坚持以党建为引领,强化理论学习和业务提升,通过每周二的工作例会,组织村两委成员认真学习,积极落实“三会一课”制度和创先争优活动,练好干事创业的基本功;制定村两委工作责任制和激励机制,促进干部履职尽责;以项目为抓手,促进干部主动担当作为,切实提高党支部的组织力、凝聚力和战斗力。

“只有打造出一支能战斗、敢战斗、会战斗的队伍,才能攻无不克战无不胜。”正如雷山强所说,今年疫情期间,丰联村党支部的党员发挥

先锋模范作用,冲锋在疫情防控一线。受他们鼓舞,40多名村民自发建成一支志愿者服务队。

这批志愿者与丰联村党支部互相配合,捐资捐物出人出力,共发动筹资3万多元,用于疫情防控,打赢了这场疫情攻坚战。

在这一份份看得见摸得着的答卷中,村民的幸福指数节节攀升,各项工作的开展也得到了村民的大力支持。在2022年度码头镇村级组织班子换届“回头看”考核中,由于成绩优异,雷山强被评为优秀党支部书记,丰联村也连续三季度在镇考评中获优秀等次。

“民生无小事,要做民生暖心事,我将继续贯彻党的二十大精神,以和谐村为抓手,推动丰联村乡村振兴,共筑幸福之村。”雷山强表示,下一步,丰联村将继续筹资,打通硬化两条道路;盘活丰联小学楼顶,建设光伏发电基地,壮大村财收入;投入35万元,拓宽锦林片区西洪道;配备两个12平方米的LED宣传屏,大力开展宣传活动,助力和谐村建设。

## 筑巢引凤 为村里“旺”财力



码头镇丰联村的“同心园”。

近日,在丰联村凤龙水库边上,原本荒凉的土地热闹非凡,未来这里将建成一个休闲山庄,工人们正在紧张地忙碌着。

年初以来,村里将凤龙水库及周边荒地租出,欲打造一个休闲山庄,每年可为村财增收近2万元。

山庄负责人介绍,项目一期计划投入1500多万元,在水库边修建6座民宿;在山庄入口处修建一栋集餐饮、娱乐、办公、住宿为一体的游客中心。同时,他们还将发展林下种养殖经济,饲养鸡鸭,种植铁皮石斛、金线莲等中草药;开荒复耕,打造一片自由采摘园;开设垂钓,修建休闲漫道等,项目预计2025年完工并投入使用。

“今年,我们盘活了闲置的140多亩地,对外承包,每年可增收18万元;同时争取上级资金20多万元,修建一座光伏发电基地,每年可增收3万元。”雷山强说,如今,丰联村村财

年收入已达30多万元,明年他们将继续盘活闲置资源,变废为宝,招商引资,争取村财突破40万元大关,不断充足村集体经济收入,为快速发展打好坚实的后盾,助力村民就业增收。

村财收入多了,基础设施也不断完善。近年来,丰联村投入40多万元,对洪山桥至博士路口道路进行拓宽并硬化;投入5万元,建设村道路安保工程;争取资金16万元,为锦林片区新建750米的排灌沟渠,受益耕地面积250亩;争取资金5万多元,对洪山自然村的水利灌溉工程进行完善,受益耕地150多亩;筹资超22万元,为丰联小学添置电脑、更换课桌椅、完善安全设施;投入10万多元,修建“党建+”邻里中心……如今的丰联村,道路好走了,田里有水了,邻里和睦了,商业项目和资金自然也都来了。

创建和谐村居 助推乡村振兴