

購物節熱潮由線上旺到線下

港人趁「雙十一」北上 77折買鑽石

「雙十一」購物節到來，淘寶、天貓、京東等平台大量商家推出花樣繁多的折扣優惠吸引消費者搶購，許多港人也踴躍購物，從茶葉化妝品到衣服不等。與此同時，深圳線下許多商家，從服裝、珠寶到餐飲等也同樣加入折扣優惠大戰吸引顧客前來消費。記者近日看到，羅湖口岸和福田口岸的許多商店，包括衣服、眼鏡、港式茶餐廳等，處處可見港人的身影。

◆香港文匯報記者 李昌鴻 深圳報道



內地多年來的電商「雙十一」購物節，港人同樣積極參與搶購，購物後通過物流公司設在東莞的集運倉操作運送回香港，大幅降低了物流費用，因此越來越多港人爭相加入網上購物。在香港從事文職工作的港人陳先生告訴記者，他沒有淘寶賬號，但太太和兒子都有，他們經常網購內地商品，「雙十一」更是大包小包不斷地採購。他自己看着也有些心動，便委託太太幫他在淘寶購買了福建產的正山小種紅茶。「現在網上一斤153港元，較平時優惠了十多元，香港線下商店沒有這種茶買，如果有也比較貴，因此感覺挺不錯的。」

談到內地購物快遞費是否很貴時，陳先生表示，通過物流公司設在東莞的集運倉，到香港的快遞費用是首公斤11港元，續重每公斤加6港元，大概兩三天可以到香港，「雙十一」期間可能會晚幾天。

實體店應變 紛紛打折吸客

港人黃女士同樣喜愛「雙十一」參與內地的網購，在淘寶看到有許多商品是買滿200元(人民幣，下同)減30元，300元減50元，於是買了國貨化妝品百雀羚，「這個化妝品品質好、性價比高，所以很喜歡，加上同時購買擦手霜和幾件衣服，這次「雙十一」總共花了三四百港幣。」她說。像陳先生、黃女士這樣參與內地「雙十一」的港人有不少，有些港人動輒花上千元購物。

看着越來越多港人網上購物，經營多年的內地線下商店也不甘生意被線上平台蠶食，紛紛同樣打折優惠吸引顧客消費。

記者日前在福田口岸附近的中高檔消費場所購物公園(CoCo Park)看到，三位四五十歲的女性港人結伴前來逛商場，到一家名為GLORIA商店挑選秋冬季衣服。店員介紹，「雙十一」期間打八五折，一件1,000元的衣服較平時優惠了150元。其中一位盧姓女士購買了一件毛紡秋衣，八五折後價格1,700元，感覺挺優惠。在無印良品(MUJI)，服裝買滿680元減68元，相當於九折優惠，並且還可以疊加其他優惠。

珠寶優惠多 金飾每克減20元

在商場內的港式珠寶店周大福和周生生，兩家店均推出不少優惠。周大福店員表示，「雙十一」期間一件珠寶88折，黃金產品每克減20元，強調這個優惠是平時沒有的。記者看到一對講粵語的年輕夫婦，在等待店員幫其穿黃金珠子項鍊。有店員透露，客人來自香港，購買了大概一兩萬元人民幣的金飾。因為「雙十一」期間香港商家優惠沒有深圳大，因此他們店鋪吸引了不少港人前來購買。

周生生店員表示，部分指定款鑽石「雙十一」期間有77折，平時只有9折，許多鑽戒價格從一萬到數萬不等，平時也有港人過來購買，他們喜歡這裏的款式，並且「雙十一」期間香港優惠力度不高，沒有這邊吸引。

在羅湖口岸附近的中高檔商場金光華，同樣有許多港人前來購物和消費。時裝店Calvin Klein Jeans服務員表示，其一件衣服約1,000元左右，購滿1,500元可以減去220元，「雙十一」期間，港人前來購買的比較多。

點心店旺場 半數顧客是港人

在蔡瀾港式點心店，記者看到裏面有大量港人與朋友或者家人前來消費。該店店員文小姐表示，店舖因近羅湖口岸，有一半顧客是港人，尤其是周末經常要排隊半小時才可以用餐。此次「雙十一」，他們也推出優惠，消費者充值600元可以送120元，相當於打了八折，而平時充300元只送28元。港人喜愛其特色食品，喜歡在此消費。



▲港人在福田口岸附近的CoCo Park購買服裝，有八五折優惠。
記者李昌鴻攝



▲港人到羅湖商業城購物，部分商家提供八折優惠。
記者李昌鴻攝



▲羅湖商業城一眼鏡店配鏡可享受三五折優惠。
記者李昌鴻攝



▲儘管「雙十一」沒有優惠，鮑師傅糕點仍擠滿了香港消費者。
記者李昌鴻攝



▲儘管「雙十一」沒有優惠，鮑師傅糕點仍擠滿了香港消費者。
記者李昌鴻攝



▲年輕港人夫婦在深圳購買珠寶，可以享受88折優惠。
記者李昌鴻攝



▲三位港人趁着「雙十一」來到中高檔商場CoCo Park購物。
記者李昌鴻攝

羅湖商業城美甲按摩店坐滿人

香港文匯報訊(記者 李昌鴻)羅湖口岸旁邊的羅湖商業城是港人聚集購物的場所，商品從服裝、日用品、電子產品到餐飲不等。「雙十一」期間，不少店鋪均通過更多折扣吸引港人購買，包括眼鏡、箱包等。

三折價買老花鏡

記者看到，多家美甲店均坐滿了許多港人，在享受美甲或者按摩，有店員表示，「雙十一」期間提供優惠，按摩消費滿五次送一次，一次消費時間是一小時，美甲可有九折優惠，QQ美甲50元人民幣，打

折後僅40多元。羅湖商業城有大量眼鏡店，有的店舖平時是八折，「雙十一」期間可以打五折，有的甚至打三折。在一家眼鏡店舖，一對逾70歲的港人夫婦在挑選老花鏡。店舖負責人楊先生表示，這對香港老人配鏡費用是600-700元，打了3.5折，而在香港購買需要2,000多港元，深圳的價格約是香港同款產品的三分之一。

記者在一間箱包店舖看到，一位港人花了200元人民幣買了一個手提箱。該店舖負責人表示，平時該款箱包售350元，「雙十一」期間都打折，現在是約六折出售了。

有人猛打折扣 有人鐵價不二

香港文匯報訊(記者 李昌鴻)儘管「雙十一」購物節期間內地線上線下打折一片，但是生意十分火爆的深圳網紅店鮑師傅卻並沒有任何折扣優惠。記者在羅湖口岸附近的鮑師傅看到，大量港人在排隊購買，品嘗鮑師傅多種多樣的糕點。

網紅店鮑師傅大排長龍

記者看到其店舖裏七八個穿白色廚師衣服的師傅們忙個不停，不停地製作糕點，服務員則忙着收錢和打包。記者詢問該店員「雙十一」期間有無優惠時，她明確表示沒有。據該服務員介紹，他們在深圳

有11家店，港人最喜愛的海苔小貝，要人民幣30多元一斤。儘管沒有任何優惠，但許多港人還是一斤或者兩三斤地購買打包帶回香港。一位香港女士買了一盒桃酥，記者看到其10枚裝的價格14元人民幣，價格並不貴。有一對年輕香港夫婦前來購買一斤海苔小貝，一拿到手便迫不及待地品嘗起來。

在等候排隊過程中，記者看到一位港青前來諮詢店員能否用阿里支付購物，得到的回答是不可以，他顯得有些失望，在與電話與朋友溝通後，便決定開通微信支付來購買。

京東雙11直播奇招「三無策略」受捧



◆京東採銷官方直播間由內部採銷人員主理。

香港文匯報訊(記者 周曉菁)內地直播賣貨已是平常，各大平台也在「雙11」購物節各顯身手，以直播帶動銷量。今年京東另闢蹊徑，在大促期間未邀請網紅或明星直播，反而首次請內部採銷人員化身主播，以「無坑位費、無達人佣金、無套路」的「三無」策略，帶來不錯反響。據悉，自10月25日首播至31日晚，京東採銷直播引起超過1.4億觀眾的關注。

50名採銷直播 售35萬件貨

期間，京東家電家居、3C數碼採銷直播間首周成交額環比前1個月同期均實現了10倍提升，京東超市首場採銷直播就創造觀看破千萬的紀錄，約50名京東採銷熱情講解上百款商品，整場銷售破35萬件、50款商品上線即秒光。

京東介紹，京東內部採銷的工作涵蓋了商品的精準採購和銷售，他們直播的好處是不僅不收取坑位費和達人佣金，而且具

備專業的產品知識，且掌握更多的市場推廣資源，並提供更好的售後服務。

免卸繳付頭部主播高佣金

目前，這一直播模式已從家電家具拓展至3C數碼、大型超市、美妆、跨境商品、汽車等多個領域。有採銷人員分享，一款洗衣機通過直播一次性售出逾1,100部，並給出60天免費試用的權益，同時免了坑位費和佣金，幫助品牌節省了大量成本，並在消費者心中樹立了品牌形象。這種模式不僅降低了銷售成本，而且為品牌帶來了巨大的流量和關注度。

京東相信，採銷直播的出現會對現有的直播帶貨行業造成衝擊。現行的直播帶貨模式，由於頭部主播的高佣金和坑位費，讓很多品牌被迫忍受這一壓力。但採銷直播的走紅可能會迫使其他主播改變策略，為消費者提供更佳的商品價格，同時亦為品牌創造更多的利潤空間。

◆英皇國際楊政龍表示，已預留TWINS及張敬軒的演唱會門票予澄天準買家及地產代理。



雙11吸客睇樓 香港仔新盤送演唱會門票

香港文匯報訊(記者 蔡競文)各路商家都想藉着「雙11」吸客，由英皇國際發展的香港仔「澄天」就「睇睇樓都有獎」，向準買家及地產代理送出Twins張敬軒的演唱會門票。

英皇國際副主席楊政龍表示，為答謝市場對項目厚愛，集團決定加碼推出「雙11」三重獎賞，回饋準買家及地產代理。優惠組合包括「有樓買、有show睇」驚喜獎賞，特別預留一批演唱會門票限量名額，包括即將發售的《The Prime Classics HINS CHEUNG LIVE 張敬軒澳門演唱會》及《TWINS SPIRIT SINCE 2001 LIVE IN HONG KONG》22周年演唱會，由今日(11日)起，準買家及地產代理將有機會獲得上述演唱會門票名額。

楊政龍表示，第二重為早前推出的「睇位、有戲睇」優惠，由於市場反應熱烈，現加推第二輪，贈送戲票予參觀位人士；此外，項目主打區內分支家庭、上車人士等客源，為方便他們置業，亦會與歐化傢俬旗下品牌at.home合作，參觀位人士有機會獲贈傢俬禮券。