



一年一度的双十一促销盛宴已落下帷幕,各大电商平台发布的统计数据显示,在消费品以旧换新、中国国际消费中心城市精品消费月等促消费政策和活动的带动下,国内消费市场潜能加速释放,带动相关商品销售保持增长。海尔、海信、青啤等青岛多家优品企业凭借产品力、营销方式以及完善服务等优势,继续领跑双十一消费市场。

消费盛宴 优品青企靠“硬菜”霸榜

青岛啤酒、海尔、海信等企业凭借创新产品在双十一促销大战中实现销量领跑

数据

本地家电消费大涨

最早兴起于网购,但双十一逐渐演变成一场全民消费的盛宴。今年双十一青岛人开启了疯狂买买买模式,据第三方数据显示,双十一期间,青岛市网络零售额335亿元,同比增长14.8%,其中,实物商品网络零售额316亿元,同比增长15.3%。青岛市网络零售额位居山东省第一位,所占比重为38.3%。

双十一期间,青岛市网络零售前三实物商品大类分别为家用电器和音像器材、服装鞋帽针纺织品、日用品,占比分别为46.1%、11%、9%,合计占比为66.1%。从区域看,崂山区、西海岸新区和市北区网络零售额位居青岛市前三,网络零售额占比分别为46.9%、11.9%和8.5%,合计占比达67.3%。

值得一提的是,家电以旧换新政策推动家电线上消费快速增长。消费者在购买符合能效标准的家电产品时,最高可享受2000元的政府补贴,这一补贴力度之大,彰显了国家对绿色消费和节能环保的高度重视。第三方数据显示,双十一期间青岛节能空调、节能冰箱、节能热水器销售额增速均超40%,节能烘干机、节能微波炉、节能洗衣机增速均超100%。

战绩

优品青企销量领跑全国

作为全国家电名城,今年双十一期间,青岛家电类电商企业表现不俗,青岛市网络零售额超过100万元的企业有451家,网络零售额超过100万元的店铺有624家。其中海尔集团电子商务有限公司、青岛海信电器营销股份有限公司、广东海信冰箱营销股份有限公司青岛分公司、海信营销管理有限公司、青岛蓝色基点电子商务有限公司等家电类电商企业位列青岛网络零售额TOP5企业榜单。

和往年类似,今年双十一活动启动时间并非11月11日。早在10月31日晚8时,双十一就迎来开门红,截至23时59分,海尔智家持续稳居全网第一,在京东、天猫、抖音等渠道均位列首位。其中,冰箱、洗衣机、热水器、冷柜等持续引领行业并稳居第一。根据官方统计数据 displays,截至11月11日24时,海尔智家实现了连续13年全网第一,包含多品类第一、多渠道第一、高端第一、口碑第一、大家电直播间第一等多个成果。

当然,拿下第一的还有青岛传统优势产业,其中显示产业中,据官方数据披露,截至11月11日24时,海信电视实现了全网销售额占率及增速行业双第一,并拿下京东百吋电视销售额行业第一、京东万元级以上电视销售额第一。另外,海信连续多年口碑冠军E5系列的新品E5N Pro系列再续辉煌,销售额登上行业TOP1。



海尔双十一期间携手央视打造全新直播模式。

另外,领跑全国市场的还有青啤,平台数据显示,青岛啤酒在天猫、京东、抖音、唯品会和拼多多五大平台啤酒类目品牌销售额均排名榜首。

产品

创新引领实现销量引领

每个双十一都堪称品牌“修罗场”。谁都想出圈,但决定权始终在用户手里。单纯的满减、买赠等愈发“不痛不痒”。多年来多家青岛优品企业,在重大消费节点总能拿到销量冠军。而在销量的背后,当然是依靠优秀的产品力。以海尔为例,今年海尔智家便凭借全品类科技爆款打造健康、智慧、舒适新体验。拿穿来说,羊绒、冲锋衣、羽绒服等衣物的洗护是个麻烦事,海尔洗衣机云溪系列搭载直驱洁净科技和双擎热泵科技,洗净彻底不伤衣、一次烘得透干舒展,包揽了京东、天猫、抖音双十一行业TOP1。再拿吃来说,牛肉冷冻后往往色味俱变,海尔全空间保鲜冰箱搭载全空间保鲜科技,能让牛肉最长恒温鲜冻60天,保持色泽红嫩且营养不流失,荣登天猫冰箱行业TOP1单品。另外,搭载Nano-AMC锰催化净醛技术的海尔劲爽除醛空调,搭载双面洗科技的海尔洗碗机等,都是TOP1级的行业单品,让用户不再被室内甲醛难除、洗碗费时费力等难题困扰。

而另一个青岛家电巨头海信,凭借的就是显示的画质技术。海信通过行业引领的芯片、控光和屏幕技术加持,实现了真实场景下的好画质,推动整个行业的画质标准升级。拿百吋超旗舰Mini LED电视E8N Ultra来说,通过搭载ULED X全场景AI计算画质平台,实现“芯、光、屏”全链路升级,可让用户在真实使用环境中享受全天候、全场景的好画质。除了画质够顶,海信电视还通过AI技术加持,带给用户更丰富的娱乐体验,让用户可以真正跟电视玩起来。另外,针对顾客不同需求,海信还进行了细

分化的加强,例如百吋E8N Ultra,其不仅联合《黑神话:悟空》游戏团队进行了专项画质优化,使得游戏画面更有中式美学美感,还可设置悟空专属模式,并通过游戏妙控台实现秒连接、秒响应,以及AI赋能下全能游戏模式增强等,整个游戏从画质到操控都极尽完美。

创新

直播成为消费主战场

往年双十一,凑单减免成为大家吸引流量普遍采取的策略,但在今年直播无疑成为主流,而且还被很多商家玩出了新花样。10月31日,海尔智家携手央视打造“海尔40正当潮 潮不可挡”科技晚会直播。直播中,“十个勤天”的少年们在央视主持人杨帆家情景演绎吃穿住等日常生活难题,与用户产生深度共鸣;现场连线的专业实验室,则在央视主持人郭若天见证下,由科技达人和海尔工程师一起进行硬核科技实验,让用户直观看到空调、洗衣机、冰箱、热水器等科技爆款如何以行业引领的原创科技,轻松解决生活难题。

而在青岛啤酒天猫官方直播间,不间断地互动直播吸引了众多粉丝下单,全周期直播间销售额同比增长163%,新增人会同比增长15倍,直播间渗透率同比增长176%;京东自营直播间,全周期直播间销售额同比增长82%,直播间销售额同比增长62%,直播间渗透率同比增长15%。京东统计数据显示,双十一京东秒送订单量日峰值再创新高,超60万家门店通过京东秒送参与双十一,门店数量同比增长超70%。“专业主播+品牌货盘+平台保障”协同模式加速爆发,截至11月11日24时,淘宝直播成交额破亿元直播间达119个,创历史新高,其中49个破亿元直播间成交额同比增长超100%。此外,今年双十一淘宝直播整体成交金额、购买用户数均实现大幅度同比增长。

本版撰稿 观海新闻/青岛早报记者 刘鹏 企业供图



青啤多款产品双十一霸榜。

优品快讯

特来电拿下宝马大订单

11月11日,特锐德控股子公司特来电与北京逸安启新能源科技有限公司成功签署了《充电站销售与服务合同》,合同总金额高达约5.28亿元(不含税)。

这一合同的签订标志着特来电在新能源充电设施领域迈出了坚实的一步,实现了与宝马、奔驰等国际知名品牌的强强联手。据悉,逸安启是由华晨宝马汽车有限公司与梅赛德斯-奔驰(中国)投资有限公司共同成立的合资公司,专注于建设并运营宝马和奔驰的品牌充电站。此次特来电与逸安启的合作,主要是按照宝马要求建设并运营的充电站,将涵盖充电桩、充电枪、电缆、液晶屏、充电功率柜、充电模块、光伏与锂电池储能系统、低压配电柜、高压箱式变压器及地锁、防撞杆、监控、消防等各项配套设施及其对应供应商提供的配套维修、保养服务等权益,以及充电站所在场地的承租权。交易对价中的场站设备及建设费用5年内结算完毕,场地租金费用按照结算周期内实际租赁时间结算。

作为国内领先的新能源汽车充电解决方案提供商,特来电一直致力于打造高效、智能、便捷的充电网络。特来电自2014年成立以来,营业收入规模逐渐扩大。特别是在2020年以来,随着新能源汽车保有量的快速上升和充电需求的增加,特来电营收实现较快增长。2023年,特来电已实现扭亏为盈,这主要得益于公司产品技术水平和经营能力的不断提升,以及充电网规模的大幅增长。