

# 港集運商：雙十一料難再爆發式增長

## 港商借消費氣氛爭食 提早推優惠促銷

阿里巴巴自2009年舉辦「雙十一」購物節以來，今年踏入第十年，活動已由阿里旗下的天貓及淘寶延伸至各大網店及實體店，就連香港零售商亦在11月積極加入「戰線」，甚至有電商平台坦言競爭較大，會提早推出優惠吸客。據阿里去年公布的統計，「雙十一」中國出口最多商品的國家或地區為俄羅斯，香港排名第二；有本港集運商預計，今年生意難再現大規模增長。

明報記者 蕭嘉聰

香港集運平台BUYUP創辦人袁富強表示，公司2016年及2017年11月的集運訂單按年分別增長40%及50%，他坦言難再有過去的大規模增長情況，惟保守預計今年升幅約在30%至40%之間。不過，公司早在9月底已積極籌備迎接「雙十一」，例如增聘逾50%人手，以及擴展倉庫容量。

### BUYUP：今年雙十一增聘逾五成人手

袁富強又表示，阿里積極改善物流處理速度，相信「雙十一」的收貨高峰期將會縮短至兩周之內。他又不擔心官方集運收費降價（表1）對公司的影響，因為部分較敏感的貨品不會派送至官方集運倉，集運商可為顧客轉運電器及家具，仍有一定需求，訂單量一直保持增長。

### 到貨啦：料訂單量按年持平

另一集運公司「到貨啦」亦指出，雖然過去「雙十一」的訂單量是平日的5至6倍，不過預計今年期內訂單按年的表現應該持平。公司自2014年成立以來已經歷數個「雙十一」，過去的訂單增速較快，公司去年已擴大倉庫用量，有信心今年可順利完成訂單。

不少港商亦趁着「雙十一」購物氣氛高漲，搶先推出不同優惠（表2）。利亞零售（0831）旗下的網購平台FingerShopping表示，本月



阿里巴巴天貓「雙十一」消費節踏入第十個年頭，活動已由阿里旗下的天貓及淘寶延伸至各大網店及實體店，市面上可見不少宣傳（圖），而港商亦積極加入「戰線」。（中新社）

### 阿里巴巴「雙十一」生意額走勢



\* 阿里在結束後公布退貨率為6.1%，之前未有公布此數據 明報製圖

### 表1：部分淘寶官方集運商及私人集運商運費比較（元人民幣）

集運商	配送			自提櫃		自提點		
	首公斤	續重每公斤	住宅或偏遠地區附加費	首公斤	續重每公斤	首公斤	續重每公斤	
官方	菜鳥	17.6	6.8	20*	12.4	6	9.7	6
	順豐	25	8	20*	23	8	23	8
私人	BUYUP	16	6	15	20	4	11至16	6
	到貨啦*	45	8	/	/	/	6至10	6至8

\* 港元計

資料來源：公司網頁

### 表2：部分本港商戶組織優惠

商戶	優惠摘要
利亞零售旗下 FingerShopping	由11月2日至11日舉行「萬店齊劈」活動，逾30間商店提供優惠
卓悅	卓悅網於11月9日至11日推出八五折優惠（「超抵價品」除外），卓悅門市舉行「爽11促銷來了」
Amorepacific	會員於11月10日至11日在LANEIGE e-shop購物可獲雙倍積分，另網店推出五折限定套裝
一田	配合月底的一田購物優惠日，網店於11月7日至13日會舉行預售，優惠與實體店相同
周生生	11月11日於網店每買滿3000元可獲100元折扣

## 雙十一線下反攻 阿里失壟斷優勢

後日便是阿里巴巴天貓「雙十一」消費節，踏入第十個年頭，天貓及淘寶的宣傳可謂鋪天蓋地，除了網上廣告，在上海的地鐵站、商場均可見到一整列的廣告牌或巨型海報。

不過，比起早幾年前「雙十一」的網站狂歡與線下商舖的斯人獨憔悴，近年強調線上線下新零售結合，加上所謂「雙十一」並非天貓專利，因此除了要面對如京東等網上對手的挑戰，今年還要面對線下商舖的反攻，小至住宅區內的超市，大至大型商場內的店舖都已部署不同優惠，搶佔消費者目光。例如位於陸家嘴的正大廣場內，化妝品攤檔、甚至像Polo、Timberland這些著名品牌，都提早推出「雙十一」優惠，有店員表示，這些優惠早在月初展開，非「雙十一」當日才有。

### 市民：實體店購物較輕鬆

上海市民張小姐與友人表示，現在「雙十一」已不再是「手機族」獨享，就連她父母這幾天去超市都可以感受到「雙十一」，論市面氣氛是有過之而無不及。張小姐也表示，當年天貓成功打造出「雙十一」，卻不能獨享這個節日，現在所有商家都能藉「雙十一」促銷，分流了天貓的消費群眾，有為他人作嫁衣裳之感。

不過對消費者而言，這改變並非壞事，一來不用再凌晨守在網站上搶購可能不合用的貨物，二來不用困惑於過分複雜的折扣計算方式，也毋須擔心店家刻意抬高正價再提供折扣，明減實加。

張小姐便說，這幾日逛商場，店舖的優惠簡單直接，例如「買2送1」、「買滿200減50」，有不明白可以直接問店員，「雖然好像沒有一些網上低至一折之類（的優惠），但這些超平貨往往得數件，要瘋搶，而現在我輕輕鬆鬆逛街，可能便宜得不多，但買得舒服」，她更表示，以前為了搶優惠沒時間思考，很多時買的東西未必需要，現在去實體店可以不用着急，大大降低了「剁手」的可能。

大規模增長情況，惟保守預計今年升幅約在30%至40%之間。不過，公司早在9月底已積極籌備迎接「雙十一」，例如增聘逾50%人手，以及擴展倉庫容量。

### BUYUP：今年雙十一增聘逾五成人手

袁富強又表示，阿里積極改善物流處理速度，相信「雙十一」的收貨高峰期將會縮短至兩周之內。他又不擔心官方集運收費降價（表1）對公司的影響，因為部分較敏感的貨品不會派送至官方集運倉，集運商可為顧客轉運電器及家具，仍有一定需求，訂單量一直保持增長。

### 到貨啦：料訂單量按年持平

另一集運公司「到貨啦」亦指出，雖然過去「雙十一」的訂單量是平日的5至6倍，不過預計今年期內訂單按年的表現應該持平。公司自2014年成立以來已經歷數個「雙十一」，過去的訂單增速較快，公司去年已擴大倉庫用量，有信心今年可順利完成訂單。

不少港商亦趁着「雙十一」購物氣氛高漲，搶先推出不同優惠（表2）。利亞零售（0831）旗下的網購平台FingerShopping表示，本月1日已舉行VIP日，亦會與OK便利店的手機應用程式合作，顧客在本月9至19日於OK便利店購物後，有機會獲得平台的優惠券。FingerShopping過去一兩年曾在「雙十一」期間推出優惠，不過同期有很多競爭者，因此今年較早舉辦VIP日，而另一活動「萬店齊劈」就分為兩個時段進行。

### 一田網店周三開始預售 優惠看齊實體店

一田百貨市務部總經理謝素嫻表示，為了配合月底的一田購物優惠日，公司會在11月7至13日期間，在網店舉行預售，與實體店的優惠相同，顧客「唔使落去逼」，可選擇送貨上門。她表示，百貨公司的傳統減價月亦是11月，公司未有刻意加入「雙十一」促銷活動，過去幾年已提供預售的服務。

### 周生生線上線下促銷 攻年輕客群

傳統珠寶首飾股周生生（0116）大中華營運總經理劉克斌表示，集團當日會進行線上線下的互動促銷，吸引年輕消費者，不過生意集中在線上，實體店只會作出配合推廣。他續稱，由於踏入第四季，有許多不明朗因素影響消費者購買高價貨物的氣氛，集團不排除於第四季會推出針對實體店的推廣活動。

線」。

（中新社） 之前未有公布此數據 明報製圖

表1：部分淘寶官方集運商及私人集運商運費比較（元人民幣）

集運商	配送			自提櫃		自提點		
	首公斤	續重每公斤	住宅或偏遠地區附加費	首公斤	續重每公斤	首公斤	續重每公斤	
官方	菜鳥	17.6	6.8	20*	12.4	6	9.7	6
	順豐	25	8	20*	23	8	23	8
私人	BUYUP	16	6	15	20	4	11至16	6
	到貨啦*	45	8	/	/	/	6至10	6至8

\* 港元計 資料來源：公司網頁

表2：部分本港商戶組織優惠

商戶	優惠摘要
利亞零售旗下 FingerShopping	由11月2日至11日舉行「萬店齊劈」活動，逾30間商店提供優惠
卓悅	卓悅網於11月9至11日推出八五折優惠（「超抵價品」除外），卓悅門市舉行「爽11促銷來了」
Amorepacific	會員於11月10至11日在LANEIGE e-shop購物可獲雙倍積分，另網店推出五折限定套裝
一田	配合月底的一田購物優惠日，網店於11月7至13日會舉行預售，優惠與實體店相同
周生生	11月11日於網店每買滿3000元可獲100元折扣
香港電視旗下 HKTVmall	10月11日至11月11日舉行感謝祭優惠促銷

## 菜鳥引入自動導向車 設智能倉庫

阿里巴巴天貓「雙十一」消費節開幕在即，集團旗下的物流平台菜鳥繼續投資加強貨物處理能力，包括增設機器人智能倉庫，提升跨境物流的配套等，冀進一步加快包裹運送的時間。

菜鳥副總裁王文彬在接受本報訪問時指，去年「雙十一」活動，菜鳥合共運送了8.12億個包裹，用2.8天完成運送1億個包裹，相比2013年需時9天始完成相同數量的運送，反映公司的物流系統效率逐步提升。他提到，菜鳥長遠固然希望可以做到在24小時內完成運送包裹，但強調成本控制是提升效能同時需考慮的因素。

王文彬指出，目前菜鳥智能物流骨幹網已連接全球合共達3000萬平方米的倉庫，以及超過300萬名物流從業人員，如可在上述等空間、人力等資源上節省約10%，可減省的成本已很可觀。故菜鳥今年在「雙十一」前夕，於江蘇省增設一機器人智能倉庫，配備700台自動導向車（AGV），是內地現時最大的機器人智能倉庫。菜鳥在全國有約數百個倉庫，分佈在浙江、廣

東、天津、湖北、河南、四川等地，根據不同品類的作業需要，有不同程度及類型的自動化。

### 料5年內建成全自動化倉庫

王文彬表示，雖然集團的機器人智能倉庫尚未落實全自動化運作，但全自動化是集團、亦是整個物流行業的目標。他相信，以現時的市場發展，簡單的全自動化倉庫可以在5年內落實，較複雜的倉庫則或需5至10年時間。

目前智能倉庫處理的包裹數量已比一般傳統倉庫增加50%。王表示，智能倉庫的AGV可按單量調配，「單量愈多，可投入更多部AGV」，一般傳統倉庫亦可按需要引入AGV，或於倉庫之間調配。

集團今年在跨境物流備戰方面，與其物流夥伴於內地預留逾100萬平方米的保稅倉庫，總面積較去年增加逾80%，以用作前置倉庫、讓國外商家能提早備貨至內地。另外，菜鳥今年安排51班貨運包機運送包裹至海外地區。

### 市民：實體店購物較輕鬆

上海市民張小姐與友人表示，現在「雙十一」已不再是「手機族」獨享，就連她父母這幾天去超市都可以感受到「雙十一」，論市面氣氛是有過之而無不及。張小姐也表示，當年天貓成功打造出「雙十一」，卻不能獨享這個節日，現在所有商家都能藉「雙十一」促銷，分流了天貓的消費群眾，有為他人作嫁衣裳之感。

不過對消費者而言，這改變並非壞事，一來不用再凌晨守在網站上搶購可能不合用的貨物，二來不用困惑於過分複雜的折扣計算方式，也毋須擔心店家刻意抬高正價再提供折扣，明減實加。

張小姐便說，這幾日逛商場，店舖的優惠簡單直接，例如「買2送1」、「買滿200減50」，有不明白可以直接問店員，「雖然好像沒有一些網上低至一折之類（的優惠），但這些超平貨往往得數件，要瘋搶，而現在我輕輕鬆鬆逛街，可能廉宜得不多，但買得舒服」，她更表示，以前為了搶優惠沒時間思考，很多時買的東西未必需要，現在去實體店可以不用着急，大大降低了「剁手」的可能。



上海市民張小姐（左）與友人（右）表示，現在雙十一已不再是「手機族」獨享，市面氣氛有過之而無不及。（陳子凌攝）



在上海陸家嘴的超市內，可以見到店家已推出雙十一優惠，部分貨品以五折發售。（陳子凌攝）