



## 双十一电商大战:

# 天猫 12 分钟交易额破 100 亿

11月11日零点的钟声敲响,2015天猫双十一全球狂欢节正式拉开帷幕。仅12分钟28秒,天猫双十一的交易额就冲破100亿元,其中无线交易额占比74.83%。去年交易额过100亿元用了38分钟28秒。

来自阿里巴巴实时数据显示,零点刚过1分12秒,天猫双十一交易额超10亿元。5分45秒,2015天猫双十一交易额超50亿元。

值得一提的是,2015天猫双十一全球狂欢节开场后的1分28秒,无线交易额就超10亿元,彰显阿里巴巴零售平台作为全球最大移动电商的地位。

阿里巴巴集团CEO张勇表示,在阿里技术和产品团队的努力下,依靠多年积累的数据,今年双十一首次全面实现由大数据驱动,购物体验高度个性化,做到了千人千面,移步换景。

在刚结束的“双十一春晚”上,天猫携

手冯小刚以及国内外的明星给消费者奉献了一场多屏多场景互动、边看边玩边买的晚会。而坐在电视机前观看完双十一晚会、抢完红包的消费者们,即刻投身到这场全球消费狂欢节中。

今年是阿里巴巴集团全球化元年,天猫双十一也进行了全面升级,以全球化、全渠道的新商业面貌为消费者共同打造一场全球狂欢节。其中有4万多个商家、3万多个品牌和600万种优质货品参与,包括了来自美国、欧洲、日本、韩国等25个国家和地区的5000多个海外大牌,覆盖200多个国家和地区的消费者。

此外,今年的双十一是阿里巴巴数字经济和线下商业全面融合的首次呈现。苏宁、银泰、北汽、首旅集团等千余家商家联动全国超330个城市的18万家商场或门店,共同参与此次双十一狂欢,与消费者共同经历双十一万店同庆的壮观场面。

### “歪果仁”眼中的双十一: 恨不懂中文没法参与“剁手”

双十一早已不仅是中国人的节日,它的影响力已走出国门。

这几天,国外各大媒体不约而同地将视角瞄准了中国的双十一。其中,英国《每日电讯报》干脆发文“科普”这个起源于中国的购物节:“忘了小小的黑色星期五吧,双十一才是世界上最大的线上购物节。”韩国媒体则又来抢节日了,“中国的就是韩国的”。当然也不乏吹冷风者:英国金融时报关注点是“打假案件将创纪录”。

总体来说,“歪果仁”对于双十一还是“羡慕嫉妒恨”的,《今日美国》就酸酸地表示,不懂中文,就没法参与剁手,而且买了,快递到美国也比较麻烦。

摘编自新华网

### 财经观察

## 百货业面临5年来最大关店潮

2015年,中国百货业体验了近五年来的最大一次关店潮。

今年上半年,中国百货业的连续关店就开始了。据相关机构统计显示,2015年上半年,全国百货业态共关闭25家门店。其中,万达百货关闭10家门店,占比高达40%;天虹商场关闭3家;金鹰关闭2家;远东百货、阳光百货、百盛百货、华堂商场、津乐汇百货各关闭1家。

进入下半年,万达百货继续大举关店,从福建到长沙,关店没有停歇,最近在广州增城、广州番禺以及佛山也连续关店。而在武汉,包括菱角湖万达广场的主力店万达百货、武汉国际广场的NOVO百货相继撤店。

实体零售的销售寒冬没有单独“青睐”百货,最近十年在中国迅猛发展的化妆品连锁店也出现了业绩下滑的迹象。有机构数据统计,在CS渠道,今年上半年,屈臣氏全国业绩总额下滑10%左右;娇兰佳人也在今年6月开始出现店铺零售额的下滑;国内其他化妆品百强连锁也都出现了不同程度的下滑或者增速放缓的现象。

## 王老吉有望获赔29亿

11月9日晚,白云山发布公告称,日前,最高人民法院下达裁定书认为,6家加多宝公司所提反诉不符合民事诉讼法及其司法解释关于反诉受理条件的明确规定,一审法院对反诉不予受理的处理具备事实与法律依据,作出驳回加多宝上诉,维持原判的终审裁定。这是加多宝在与王老吉的系列纠纷案中第十二次失利。

“换个角度来讲,法院对加多宝有关商标侵权案反诉的驳回,是一种间接对王老吉获赔29亿的支持。”相关法律人士对此表示。

## 京东宣布将关闭拍拍网

11月10日,在“双十一”电商行业例行的节日之前,京东宣布将在2015年12月31日关闭拍拍网电子商务平台,并在三个月的过渡期后,于2016年4月1日起彻底关闭拍拍网。原拍拍网团队将并入京东集团其他部门。

2014年3月,腾讯宣布以2.14亿美元外加易迅等电商资产,换取京东15%股权。2014年5月,京东与腾讯达成电子商务的战略合作之后,拍拍网随即并入京东旗下,成立了拍拍网子公司。

而一年半以来,拍拍网在社交电商、移动电商上虽均有探索,但最终还是逃脱不了被关停的命运。关闭拍拍网,京东给出的解释是:鉴于C2C(个人对消费者)模式的电子商务在中国目前的商业环境中监管难度较大,无法有效杜绝假冒伪劣商品。拍拍网十年之路由此画上句点。

### 财经人物

王健林:

# 王思聪比我更优秀 我才算真正成功



程就结束。在竞争当中,你只有不停转变,适应时下,与时俱进,企业才能保持生长活力。

### “王思聪比我更优秀,我才算成功”

问:你似乎有掌控一切的气质,唯一不可掌控的因素是你的儿子王思聪?你永远预料不到他会做什么?

王健林:那倒不是,我经常跟他交流,昨晚还一起聊天吃饭。只不过他从小在国外读书,思想比较自由,而我也不是过去那种传统的家长式管理,一定要他做什么,我觉得他自己愿意做什么就做什么。

问:他的知名度,粉丝数,某种程度上已经超过了你?

王健林:在成熟的人当中,肯定还是我的粉丝多吧。如果未来他能成功,比我更优秀,我才算是真正成功。

摘编自网易

61岁的王健林至今还保持着军人似的挺拔身姿,头发平整。深色西装搭配紫灰色领带,是他一贯的穿着。坦诚,有问必答,是王健林留给很多人的印象。他回答问题时挥舞双手,擅长从一堆信息里拎出最重要的一环交予你,精准直达。

王健林说原本的初心只是赚钱为自己,让家人生活得更好,如今更希望能留下些什么,比如一个世界量级的公司,以及一位真正让人尊敬的企业家、慈善家。

比起财富,他更希望自己成为在历史上留下名字的人。

### “5年内做到世界前五”

问:2012年你跟马云有个赌局,“十年后电商在中国零售市场的份额能否过半”,你反对,现在看来结果如何?

王健林:这个赌局现在本身已经是一个笑话了。那是在电商高速发展的时代产生的一种曲解,以为线上会取代线下。现在再说这个话,会被认为脑袋不好使了。线上公司已经努力在往线下走。就像苹果公司的库克先生说,未来五到十年,单纯的互联网公司全都会死亡。现在看,不只是我不认同,马云先生自己也不认同。所以他在往线下走,我也在往线上走。

问:除了国内,你也做了一些国际

布局,比如收购美国AMC等,你是想开拓一个世界文化产业的版图吗?

王健林:是,我给自己的定位非常清晰,万达五年之内要做到世界前五。原来说做到世界前十,现在看不用了,远远超出我们自己预期。我们有把握,到2020年,公司收入达到千亿级别。国际上的文化企业,最多也就是200亿、300亿,所以我们应该会进入世界前列,成为一流的文化企业。

### “这是一场没有终点的马拉松”

问:和你个人巨大影响力对比强烈的,是你生活的单调重复:早晨7:30到办公室,晚9点离开回家,有会谈就到11点。很多人疑惑,中国首富为什么是这个节奏?

王健林:工作占据时间比较多。因为公司发展越来越大,业务越来越多,我有一个不断学习的过程,这个占用时间。如果万达只做文化也行,现在又扩张到体育,又做网络金融,如果我不懂,只靠蒙的,汇报上来的方案怎么做决策?

问:在市场竞争中,回首过往,你总结出怎样的经验?

王健林:还是一句广告词,唯一不变的是变化。你去看,十年前的苹果和现在的苹果完全不一样,都在发生变化。关于企业竞争我说过一句话,这是一场没有终点的马拉松,不可能跑完全