

· 商讯 ·

### 苏宁易购“418”狂欢1小时战报： 全渠道同比增长548%

4月18日零点刚过，一年一次的苏宁易购“418”正式爆发。这场被视做家电3C“双11”的购物狂欢，引爆上半年的消费浪潮。

苏宁易购发布的实时数据显示，截至4月18日凌晨1点，总体销售额全渠道同比增长548%，苏宁易购天猫旗舰店销售额同比增长达486%。夜间下单，选择移动端的占比达88%。

“‘418’不仅仅是销售额和订单数量的大幅增长，在物流配送和服务体验上，苏宁易购也在加速发力。”苏宁物流相关负责人表示。

4月18日零点，杭州下沙区的杜先生在苏宁易购下单购买一款格兰仕微波炉。苏宁火箭哥仅用时10分10秒，就将微波炉送到杜先生家中。这也成为今年“418”成功送达用户的第一单。

苏宁大数据显示，4月18日零点开始，剁手族们以手机等移动设备为主战场，疯狂抢购。

在“418”熬夜下单的“夜猫子”城市排行榜中，北京位居榜首，上海、南京、成都、广州、长沙、郑州、武汉、杭州、深圳紧随其后。

吸引众多“夜猫子”熬夜抢购，本次苏宁易购“418”的活动力度可想而知，错过了“418”，也就只能等到下半年的“818”、“双11”了。

不仅是价格优惠，本次“418”在产品方面也是准备充分。活动一启动，众多尖货成为消费者们抢购的目标。

据苏宁易购发布的1小时战报数据显示，热销电视包括夏普（SHARP）LCD-60TX85A+45T45A、海信LED50EC660US 50英寸电视和创维（Skyworth）55V8E 55英寸电视。

手机热销品牌中，苹果排名首位，安卓手机小米、荣耀和魅族热销。

家装焕新季，老板侧吸TOP 1厨电套装CXW-200-26A5+33B7、林内RUS-13E22CWNAF燃气热水器13升（JSQ26-22CA）、美的电热水器F6021-T1（Y）和A.O.史密斯电热水器60X1，成为不少家庭的厨卫家电首选。

电脑产品方面，华硕顽石、联想小新和MacBook受到追捧；旗舰新品联想拯救者Y520、三星玄龙骑士黄金版、Surface Pro 4乐享套装苏宁特供版引发抢购浪潮。天气转热，直接带动空调冰箱产品的热销。美的空调1.5P变频KFR-35GW/WDBA3、格力空调大1P变频KFR-26GW/(265971)FNAcD-A3、西门子冰箱BCD-610W（KA92NV03TI）、美的洗衣机MG80-1213EDS等产品，被众多消费者拖进购物车。

当然，熬夜剁手的还有生活家们。在“418”的第1个小时里，他们抢走了苏泊尔CFXB40FC833-75电饭煲、美的电磁炉SN2105T、飞利浦声波震动牙刷HX6730、美的电压力锅WCS5025和米家扫地机器人等优质小家电。

北京商报记者 吴文治

营销之道

疯狂排队背后

## 一点点奶茶的经营套路



近日，一个名为一点点的奶茶店出现在北京公众的视野中。与多数奶茶店不同的是，一点点可以对所选奶茶深度DIY，配出自己喜欢的口感，有人不惜排队数小时就为见其“真容”，但北京商报记者实地探访发现，一点点所排的队伍呈L形，大大增加了消费者的等待时间。

### 分工 制作流程慢

4月18日，北京商报记者来到位于建外SOHO的一点点奶茶店，这是记者第二次来到这里，此次记者选择在周末时间，以考察排队购买现象是否依然存在。北京商报记者发现，与工作日相比购买人数相对减少，但队伍依旧很长，依旧呈L形排列。

传统的台式奶茶店内的工作台一般呈“一”字形排列，生产奶茶所用的工具设备以及员工的生产动线也比较单一，几乎都在一条线上完成，这样才能提高生产效率，快速出单。但北京商报记者首次光临一点点时发现，这家店与传统台式奶茶店不同，队伍呈L形排列，且操作吧台也是L形，操作区域相对较大。

北京商报记者还发现，一点点店内员工虽然很多，有将近10人，员工分工明确各司其职，倒珍珠的程序都要有一人专门负责。

对此，北京商报记者对比了多

家奶茶店，CoCo奶茶的单品制作时间大概在20-40秒之间，快乐柠檬的单品制作时间大概在1分钟左右，一点点则需要2-3分钟，大大降低了出单速度。

### 排队 刻意而为？

值得注意的是，北京商报记者工作日排队进行购买时店员通知取货的频率较高，几乎每个号码都会喊到。但在周末人少时购买，店员通知取货的频率降低。只是随机叫号，增加了消费者的等待时间。

通过随机访问记者发现，除了慕名而来体验口感的消费者外，还有很多第三方平台的代购人员。一位百度外卖的代购人员对北京商报记者表示：“我不知道这家店会排这么久的队，我已经等了1小时40分钟，在这段等待的时间我都可以完成不少其他订单了。”

另一位消费者也表示：“要不是刚刚站错了队伍，我可能现在就已经拿到奶茶了，我排到一半才发现，我最初是在取货的队伍里，增加了

不少等待的时间。”北京商报记者发现，并没有工作人员来指引队伍末端的消费者，也没有明显的提示标志，所以常有消费者站错队。

带着上述疑问，记者联系到一点点建外SOHO店的店长赖经理，但赖经理拒绝接受任何采访。

### 模式 饥饿营销？

北商研究院特邀专家、北京商业经济学会秘书长赖阳对此认为，各个企业之间有不同的运作模式，其中一些企业可能会把效率作为重点，而另一些企业则喜欢将流程专业化、标准化，但无形中增加了运营成本，排队时间长的并不一定销量就好，可能是在做饥饿营销，让自己的名气先打出去，但饥饿营销会导致相同的时间销量下降，从而使企业收入降低。

赖阳表示，大部分企业都想在最短时间内卖最多的东西，这才是企业长远的选择。

北京商报记者 吴文治  
实习记者 陈韵哲

### 把握京津冀协同发展投资机遇

## 华夏磐晟定开混合带你站上风口

近日，二级市场最为火爆的板块非雄安新区莫属，这一新兴热点也更加加深了整个京津冀板块的投资价值，记者注意到，在京津冀投资的风口上，华夏基金在业内率先推出了关注相关主题投资机会的基金——华夏磐晟定期开放混合基金，该基金于4月17日正式开始募集。

记者了解到，华夏磐晟定期开放混合基金（LOF）将积极关注全面深化改革、京津冀协同发展、雄安新区概念等相关主题，发掘本轮深化改革和雄安新区这一主题的长期配置价值，同时，将把握市场发展趋势，在控制风险的前提下，力求基金资产的长期稳健增值。

事实上，自4月1日，中共中央、国务院印发通知，决定设立河北雄安新区后，雄

安新区概念股就开启了一轮爆炒风潮，部分持仓雄安新区概念股的基金也不得不采取紧急限购措施。

然而，在华夏基金看来，未来京津冀协同发展、雄安新区主题投资的投资机遇显著，不仅仅是短期的“炒作”，中长期而言将是投资者重要的投资机遇，其意义甚至超过自贸区等主题，以雄安新区为中心的京津冀协同发展主题，值得重点关注。

值得一提的是，华夏磐晟定开混合基金采取18个月定期开放的形式，由此也不难看出，华夏基金对京津冀、雄安新区主题中长期投资机会的坚定看好，而采取封闭式的运作方式，也有助于投资者更理性、持续把握全面深化改革、京津冀协同发展等相关主题带来的投

资机会。

华夏磐晟定期开放混合拟任基金经理张城源指出，“前期沾边雄安新区概念的股票纷纷涨停，市场短期炒作痕迹明显，但这种情况下，很多真正受益于雄安新区建设，受益于这一国家战略的公司，反而还没有浮出水面，我们要做得就是寻找真正受益于京津冀协同发展及全面深化改革政策的个股”。

正如张城源所说，该基金将重点投资受益于雄安新区乃至京津冀协同发展的基建、建材、公用事业、环保、高端制造等多方位的新老产业，探寻和把握新发展理念下城市建设、产业发展以及深化改革等领域涌现的投资机会。

需要指出的是，华夏磐晟定期开放混合除了重点布局上述的投资方向外，还考

虑通过适时参与定增的方式增强收益。数据显示，市场关注度较高的49家京津冀一体化、雄安新区主题相关上市公司中，近六成公司在最近两年完成过或已公告正在准备非公开发行，说明这些公司在京津冀一体化发展的过程中，有较强的融资需求。适时以折扣价参与相关上市公司的非公开发行，一方面为这些上市公司（含京津冀一体化相关上市公司）发展机遇提供助力，促进企业发展，另一方面，也可分享这些企业发展的重要成果。

据悉，张城源2009年7月加入华夏基金管理有限公司，拥有七年证券从业经历，曾任投资研究部研究员、基金经理助理、投资研究部总经理助理等，现任股票投资部高级副总裁。