天猫“双十一”乐清人花了1.49亿元

线上线下商家也获丰收

■记者 刘丽娟 吴赛仪 郑剑佩

昨日0点，2015天猫“双十一”大促正式结束，“双十一”全天交易额达到912.17亿元。记者从阿里巴巴集团获悉，截至11日23时，乐清人天猫“双十一”网购额就达到了1.49亿元。今年“双十一”，乐清人的消费额在全国县市消费榜中挤进前十，名列第七。

今年“双十一”乐清人在网上买买买的同时，乐清电商企业也分得了一杯羹，与往年“双十一”商场、超市门庭冷落相比，今年乐清一些实体店也是人头攒动、火爆异常。实体商家也抓住“双十一”购物节大做促销，吸引了大量客流，销售量倍增。“双十一”已成为线上线下共同狂欢的节日。

申通快递的快递员被包裹“包围”。 记者 郑剑佩 摄

联华超市排满等待结账的消费者。通讯员 胡耀星 摄

乐清电商收获颇丰

昨日上午，兴乐易购的负责人李娟看到“双十一”的销售表，面露喜色。大量的订单等着打包发货，她向公司申请从其它部门调来了四名员工帮忙。

“昨天，我们平台仅电器一类产品，销售额就达到了600多万元，订单量比平时多了200%，与去年的‘双十一’相比，也增长了25%。”李娟介绍。

此外，今年兴乐易购还推出了网上整装优惠15%的促销活动，“双十一”当天，就收到了12个客户的整装订单。“这些客户大部分是乐清本地的，有3名是永嘉的。”李娟介绍。

今年“双十一”的大收获，李娟认为，主要是兴乐易购经过几年的发展，知晓率不断扩大，客户不断增多。另一方面，今年以来房地产市场的回暖，使装修行业迎来了发展契机。今年初，兴乐易购就将业务从原来单一的卖电器产品，延伸到家装的整个产业链。

除电商平台外，乐清的大小卖家们也在这一天收获了比平时更多的订单。

“‘双十一’当天我们接到了200余个订单，实现销售额10万多元。”铁枫堂电商部经理刘静介绍，与平时相比，接单量增加了近10倍。

温州顶尖网络有限公司代理销售的卡尼贝儿“玻璃奶瓶在‘双十一’当天接到了5000多单，是平时的5倍多。

实体店也“疯狂”

“太火爆了，这个‘双十一’的业绩大大出乎我们的意料，一天就完成了一个月的销售任务。”昨日，浙江汇丰家电有限公司销售负责人陈赵敏介绍，该公司今年“双十一”当天的销售业绩同比增长了3倍，与业绩较高的国庆和元旦等节假日相比，也要高出50%以上。

今年“汇丰”对“双十一”非常重视，通过线上宣传，还主动出击，邀约家装业主，上门送邀请卡和红包。还进行网上比价，90%以上家电的价格和网价同步，吸引了不少消费者。陈赵敏介绍，“双十一”当天该店的电视、冰箱等最受欢迎，买得最多的是一位来自虹桥的客户，一单买了15万多元。

“‘双十一’这个时间节点很好，处在国庆和元旦这两个家电消费高峰中的一个空窗期，我们推出网上比价、送礼品等活动，把客户引流到实体店。”宏美家电清远路店店长范阿福介绍，今年“双十一”该公司清远路店刷新了开店来的单日销售纪录，销售额同比增长了4倍。

的26家联华超市人气爆棚。“双十一”的打折促销活动，吸引了大量民众前来抢购生活用品，该公司当天的生鲜销量同比翻了四番，百货类商品同比翻了三番。

“乐联商贸”副总经理胡耀星介绍，今年是他们第一次做“双十一”活动，推出了百货享5-8.5折、生鲜特价的优惠活动，消费者的热情远远超出了预期，特别是大米、香菇、核桃等三款货品的单日销售额均突破10万元，其中单日大米销售了80吨，直接卖断货，羊肉卖出了40头羊的量，是平时的5倍。

胡耀星表示，原来对“双十一”不是特别重视，今年尝到甜头后，接下来，该超市将在日常促销的基础上，多在‘双十一’、“双十二”等电商购物节上做文章。

“双十一”当天，乐清银泰里也是人头攒动，不少消费者一边拿着手机，一边穿穿衣服。线上线下的融合，让银泰人气在“双十一”当天爆棚。乐清银泰企划部经理张玲介绍，当天乐清银泰的客流量达到4万人次，销售额创下今年以来的新高，比“五一”假期甚至高出一倍多。

今年“双十一”，银泰打出了“银泰天猫价、天猫银泰货”的口号，实现线上线下同款同价，消费者如果发现网上价格便宜，可以获补差价。“当天早上，就有两个顾客在网上查到价格更低，我们马上给补了差价。”张玲介绍，为了让顾客放心买，这次他们还推出了30天退换货服务。只要货品不影响二次销售，30天内都可以无理由退换货。为了方便柳市、虹桥等地的客人来购物，还推出了免费大巴接送服务。

快递收派量是平时两倍

“3万多件商品‘双十一’当晚全部按时派发。这个星期收派货物预计超35万件，是平常的两倍。”12日下午13时50分，申通快递乐清总部副总张德来不及吃午饭，忙着协调人员和车辆。前几天，张德着手“招兵买马”，新增8辆厢式货车，招聘30多名临时人员，成立20多人的机动队，并把后勤和行政的80多人调到一线，一线工作人员增至300多人。

另外，在操作流程上也进行了调整，从平常的18时至20时收货，调整为11时至22时。同时，张德还联系老顾客，尽量做到错峰发货。“这两天乐清发往外地的商品很多，是收货高峰期，预计接下来的一个星期是派发高峰期。”张德介绍，由于预算准确，能做到当天货物不滞留。

在中通快递乐清总部仓库内，商品装车后运往全国各地。备战‘双十一’以来，中通快递厢式货车增至12辆，增加50多人。“今天上午出车9辆，下午还要再出5辆。”中通快递乐清总部负责人蓝先生介绍，每天有3万件商品收派，是平时收派量的两倍，由于前期准备充分，收派工作正常运行。

经英会
扫一扫，线索奖、礼品派送、交友联谊三重福利等着您
曼瑞德集团有限公司 协办
曼瑞德地暖 www.menred.com

Caifu 创业邦

30年坚守 让“珐琅珀金画”走向市场

黄灵燕在作画。

■记者 郑剑佩 文/摄

谈到珐琅珀金画，必要提到黄灵燕。这个貌美手巧的美女大师，用30年的不懈努力和执意追求，不仅让这门指尖技艺得到传承和发扬，也吸引大量投资者的目光。

“珐琅”即景泰蓝，因为使用的是‘珐琅釉”，故有此称。珐琅珀金画是景泰蓝艺术的一种创新技艺，由中国工艺美术大师张同禄研制开创。珐琅珀金画是将景泰蓝以金、银、铜为胎器平面化，制成一种可大可小、可方可圆的挂画、大型壁画，可作为摆件装饰，还可以作为高档家具的平面装潢，色彩艳丽、富丽堂皇、惹人喜爱。在我市，黄灵燕是目前唯一从事该品种的艺人，而在全国，珐琅珀金画也属于极为稀少的工艺品种。

千里之外的珐琅珀金画结缘乐清，与黄灵燕的执着有着密不可分的关系。

1986年，黄灵燕到北京看望在那里做电气生意的丈夫。一天，她去逛王府井工艺美术商场，被珐琅珀金画富贵大气的艺术魅力深深地吸引了。这让从小就喜爱艺术的黄灵燕兴奋不已，决意要学习这门技艺。几经周折，黄灵燕拜被誉为“中国景泰蓝第一人”的‘珐琅张”——中国工艺美术大师张同禄为师。

2008年，黄灵燕结束‘北漂”生活学艺归来。一次偶然机会，村干部来到黄灵燕家里做客，看到珐琅珀金画后觉得非常美，称有一种皇家宫廷艺术般的高雅贵气和神秘华美的特色。在随后的展出中也受到很多人的喜爱。尤其是在2009年的温州博物馆展览中，珐琅珀金画受到热捧。2010年，在杭州精品博览会上，很多杭城市民驻足观看珐琅珀金画。

几场展览，黄灵燕不仅收获喜悦，也收获了信心。2010年，她在杭州请了10多个员工开设门店，首次销售珐琅珀金画。初来乍到，黄灵燕的作品有市场，但作品价位很低，4个月就亏了10多万元。黄灵燕开始意识到，继续经营会把本钱亏光，她果断结束了杭州的生意，重新在老家柳市象阳开设门店。在象阳每年利润10多万元，只能养家糊口，想多赚钱却很难。

黄灵燕潜心创作，等待机会。2013年，黄灵燕等来了人生中第一场机遇。当时，中国邮政发行一组景泰蓝的邮票，其中她创作的《天鸡尊》也在里面。北京的客户找到黄灵燕，下单1000幅《天鸡尊》，每幅均价800元。黄灵燕找了20多个人帮忙创作，连她的父母都上阵帮忙。当年5月，作品全部如期交货。

6月，北京另一个客户向黄灵燕订购600幅珐琅珀金画。黄灵燕把握住了几个订单，均如期交货，让她在北京赢得了好名声。

同年10月份，黄灵燕的事业步入高峰。她与师傅张同禄合作，在北京成立珐琅珀金画艺术中心，成为国内首家能批量生产珐琅珀金画的艺术中心。还与北京荣会文化传媒公司合作，所有设计出来的产品由该公司旗下的画廊和营销店销售。2000幅《水浴观音》、1000幅《锦绣前程》……黄灵燕的作品开始批量走向市场。

“依托传媒公司，销售逐年递增，解决了公司销售后顾之忧。”2014年，黄灵燕在京工作室的销售额达到500多万元，各种题材作品受到收藏者的青睐。

不久前，又有商家向黄灵燕预定100幅《百鸟朝凤》作品。而她设计的《锦绣中华》样品刚出来，就有商家下单了。

如今，珐琅珀金画已逐渐被市场认可，也受到越来越多收藏家的欢迎。不过，黄灵燕一直在思考珐琅珀金画的传承问题。她希望能有更多的青年融入这支队伍，传承这门手艺。

浙江扩大小贷公司股东持股比例

新华社杭州11月12日专电 (颜之宏、商意盈) 记者近日从浙江省金融办了解到，最近出台的《关于促进小额贷款公司创新发展的意见》，扩大了小贷公司的股东持股比例，对浙江省内小额贷款公司的股权结构和‘支农支小’资金配置方面做出指导性调整。

据了解，在《意见》出台之前，浙江省小额贷款公司的出资配比是：大股东不得超过总股本的30%，小股东不得超过总股本的10%，在《意见》出台之后，大股东持股比例可扩大到45%，若持股人为上市公司，其可持股份可达到65%，小股东的可持股比例也将增加到20%。

方面可以提升大股东出资的积极性，另一方面也可以解决部分小股东在面临短期资金困难时难以向大股东出售其股本的困境”，浙江省金融办相关工作人员说。

此外，《意见》还进一步对浙江省小贷公司的贷款对象作出规定：小贷公司投向单户100万元（含）以下的小额贷款和500万元（含）以下的涉农贷款不得低于贷款余额的70%，各设区市主城区小贷公司前述比例不得低于50%。鼓励小贷公司根据目标客户群体实行差别化利率定价，逐步降低融资成本，加大惠农惠企力度。

11月11日，乐联商贸有限公司旗下“扩大小贷公司的股东持股比例，一

sisley 法国希思黎
奢华植物美颜专家

安心、严谨、愉悦
臻享植粹呵护

时光见证卓越，凭借创新的技术研发背景和追求卓越的信念，Sisley 法国希思黎已成为植物美容领域的先驱品牌之一，拥有完整的产品线，可帮助不同肌肤类型提供多方位解决方案。护肤、彩妆和香氛……每一款产品的成功都与实验室强大的创新力息息相关。只有经过长期研发和多方位测试才能被投放市场，舒适的质感，自然的芳香，皆凝聚于款款美肌产品之中。

1 全能乳液
2 全日呵护精华乳
3 致臻夜间修护精华露、致臻夜间修护眼部精华露

明星美肌之作
成就旷世传奇

被誉为明星内养底液的全能乳液自诞生至今，始终是奢华护肤的翘楚，兼具卓效的植物臻粹能量，提供每日肌肤所需要的必要营养，又能使后续保养事半功倍，令肌肤年轻出众。多方位防护保养品全日呵护精华乳，让防御更周全，抵御导致肌肤提早老化的紫外线和污染等外在侵害，同时舒缓压力，令美丽更感安心。致臻夜间修护精华露，修护白天肌肤损伤，夜复夜，肌龄比年龄更显年轻。引领植物美颜学高境界的致臻夜间修护眼部精华露，于每个夜晚为双眸娇柔肌肤无微不至的修护，改善黑眼圈、眼袋，提拉紧致眼睑，缔造紧致无龄双眸……如此臻品，数不胜数，帮助肌肤实现愈加年轻的美妙蜕变，成就不朽经典。

敬请关注法国希思黎官方微信
即刻登录 www.sisley.com.cn，
探寻至臻植物美颜奥秘。
温州乐清时代广场专柜电话：0577-61602630

国妆备进字J20123575 国妆备进字J20123575 国妆备进字J20147734 国妆备进字J201310015