

◎聚焦

# “双十一”云品打好绿色牌

2021年11月12日零点,天猫总交易额定格在5403亿元,京东累计下单金额超3491亿元。今年“双十一”线上线下充分融合,消费者与商家更加从容,智能供应链延伸到工厂田间,低碳环保成为风向。

云南企业有着独特的绿色资源优势,茶叶、鲜花、咖啡、生物医药等“云品”具备天然的绿色环保优势,越来越多绿色“云品”加速走向全国……云南企业正在这场拥抱数字化、激活创新力、升级体验感的消费热潮中迎来新机遇。

## 多个“云品”实现客户裂变



阿里巴巴国际站直播 供图



直播推介产品 本报记者 杨峥 余红 摄

## 创新营销方式 打造明星单品

贝泰妮集团立足云南优质药用植物资源,在产品研发和技术创新方面从高处着眼、小处入手,专注于把功效性护肤品“薇诺娜”做精做深,打造出一批科学护肤、治愈敏感的明星单品。

“在此次‘双十一’全网销售超过400万瓶的舒敏保湿特护霜,背后是21篇国内外核心期刊论文的学术支撑;全网销售超过200万盒的舒缓修护冻干面膜,则采用专利3D立体膜布加上-40°真空冻干科技。”贝泰妮集团董秘办主任钟巍介绍。

近年来,贝泰妮集团积极开展企业基础设施建设,对原料端、生产车间、数据支持系统等产业结构进行优化升级。在原料端,重整原料产地资源和供给,在香格里拉哈巴村设立青刺果种植基地,并加速完善植物提取产业化,实现原产地直采直供,不仅提升我省植物资源附加值、完善功效性护肤品全产业链,同时还助力当地实现产业化脱贫。

以云南白药、大益为代表的老字号焕发新活力。截至11月11日8时,云南白药等品牌销售额突破1亿元,昆中药同比增长超282%、养元青同比增长超100%,云南白药七三七道地滋补系列实现京东、天猫双平台行业第一。云南知名品牌、老字号销售金额前五位是:云南白药、嘉华、七彩云南、后谷和宣威火腿。

大益在天猫、京东双平台斩获茶行业销售冠军,天猫茶叶旗舰店销量连续7年蝉联“双十一”茶行业第一名,大益茶叶旗舰店连续两年蝉联京东“双十一”茶行业冠军,从2015年到2021年,大益茶电商销售一次又一次实现跨越。

云南贝泰妮生物科技集团股份有限公司功效护肤品牌“薇诺娜”荣登天猫美容护肤类目第六,成为2018年至2021年唯一连续4年入围该榜单前十的中国品牌。“薇诺娜”全渠道表现势如破竹,京东官方店美妆排名第二、唯品会美妆排名

第六、抖音美妆自播排名第一、快手美妆排名第六。作为贝泰妮集团旗下专注婴幼儿肌肤的功效性护理品牌“薇诺娜宝贝”,首次参战“双十一”便一举斩获天猫婴童护肤品类第十的好成绩。

盘龙云海电商线上三七销售额突破1242万元,位列传统滋补三七类目全网品销售第一,这也是盘龙云海连续7年登顶,排毒养颜胶囊更是27年保持品类销售第一。

围绕“绿色兴农、报国惠民”,云南农垦集团积极发挥消费聚拢优势,在“云垦优选”小程序商城、京东滇垦云垦优选旗舰店同步开展“嗨翻双十一,优惠任君选”的电商购物节活动,加大平台的营销力度和运营能力,提高产品销量,增加客户黏性,实现客户裂变。从活动预热到实施,每天通过集团及所属企业微信公众号联合推广云垦优选活动,突出优惠力度、增加曝光度。

## 3地上榜全国热门旅游目的地

在消费热点方面,云南省购买力排名位居全国第22位,11日当日成交额环比增长30%,热销品类成交额前五位是:家用电器、电脑办公、手机通信、食品饮料和母婴。云南购买力总量最强的地区是:大理市、景洪市和安宁市,成交额同比增长最快地区为红河哈尼族彝族自治州。此外,云南女性用户成交额占比36.86%,35岁以下年轻用户占比62%,新用户特征呈现出趋于年轻化,女性居多

的特点。

京东大数据显示,云南本地高质量农产品上行增长前五位的地区分别是:怒江傈僳族自治州、楚雄彝族自治州、普洱市、迪庆藏族自治州和丽江市。

旅游方面,腾冲和顺、大理双廊和大理海东3地上榜全国最热门乡村旅游目的地前六位,成为新的消费热点。

本报记者 杨抒燕 陈文忠 段晓瑞 王毅 李莎 王淑娟

为满足新一轮发展的需要,贝泰妮在昆明高新区马金铺工业园区新征土地80亩,投资4.38亿元,建成生产基地,工厂预计在明年底投产。该基地除了有达到药品级研发生产标准的化妆品生产车间,以及全方位数据支持系统,还实现对现有生产品种和生产能力的细分,在成分筛选、萃取工艺、质量控制、功效测评等方面更加专业高效。同时,公司将建设功效性护肤品安全性和功效性评估方法,构建评估模型,对研发中心内部评价体系经典方法进行重点验证,最终进行标准化输出,为行业内功能护肤品企业提供公共服务。

“好产品离不开好营销。”一直以来,贝泰妮坚持以线下渠道销售为基础,以线上渠道销售为主导的销售模式,是国内为数不多的产品进入连锁药店等渠道销售的化妆品生产企业。公司充分运用互联网思维,成功打通线下与线上,实现了线下与线上的相互渗透、对消费群体

的深度覆盖;公司充分利用了互联网的高效性、主流电商平台汇集的巨大用户流量、灵活的新媒体营销手段,发挥公司在电商运营上的优势,凭借良好的产品质量,在消费升级、国货热潮的带动下,成功把握住化妆品行业快速增长的发展机遇。

网络直播是当下网络营销最有效的方法之一,但大多数网络直播都以专业内容的说教为主。今年“双十一”期间,“薇诺娜”不仅与当下知名脱口秀演员跨界联合,还围绕预热节点,在线上通过绑定头部主播李佳琦、组团官宣代言人、推出专题综艺等一系列营销举措,以产品+软种草的营销方式持续预热;线下在24座城市对品牌形象进行全方位宣传,形成以社交媒体为矩阵,联合头部主播、皮肤学专家、新生代偶像由点及面的营销,创造出口碑种草+模式创新+多圈层互动的营销新法则。

本报记者 龙舟 实习记者 李丽

## 物流提速升级 快递越来越快

昆明市民梁小姐11月1日付尾款的订单已全部收到,最快第二天一早就到了,和往年不一样。作为支撑“双十一”的关键力量,物流提速成为今年“双十一”消费者共同的感受。

今年,很多网友都有付完尾款就能立马收货的体验,这“飞一般”的速度来自顺丰极效前置件模式。支付完定金后,卖家便会发货,到达收件地址所在区域的网点后进行监控保管,当支付尾款后,快件立即出仓进行派送。

“今年‘双十一’售卖期和发货节奏拉长,业务量预计同比增长30%以上,高峰期出现在5日和14日。”云南顺丰相关负责人表示,对此,顺丰运用多年积累的高峰应对方案,进一步加大运力、人员、场地等资源投入,用科技手段提

升实时管控能力和物流时效,确保快件及时安全送到消费者手中。从云南顺丰各网点收件情况看,11月1日至10日期间,云南特色产品出港量比去年同期增长了129.8%,其中,咖啡、鲜花、茶叶、蔬菜、水果等特色农产品均呈现不同程度增长。

京东物流发布了今年最新物流下沉数据:京东小哥送货范围覆盖了包括云南在全国几乎所有的城镇和乡村,而且在全国93%区县和84%乡镇实现了当日和次日到达,与今年“6·18”期间相比,有明显增长。

邮政方面,今年11月11日至16日,按照同比增长30%测算,预计全省邮政、快递企业收寄业务量将达到2089.49万件、投递业务量5869.46万件,日均收投业务量分别达到348.25万件和978.2万件,是前10个月平均日收投业务量的1.5倍和17.8倍。

云南省邮政管理局成立了全省快递业务旺季服务保障工作领导小组,下发了《2021年云南省快递业务旺季服务保障工作方案》,紧紧围绕“两不”(全网不瘫痪、重要节点不爆仓)、“三保”(保畅通、保安全、保平稳)工作目标,明确责任分工,强化疫情防控,推进旺季服务保障工作。与此同时,快递业务旺季高峰期间,还设置专人专线受理处理消费者申诉,实行投诉申诉预警机制,畅通12305专线电话、国家局网络申诉系统等维权渠道,加大市场行政执法力度,依法查处损害消费者合法权益行为,切



快递工作人员打包商品

实将旺季服务保障各项工作措施落到实处。

本报记者 杨抒燕 段晓瑞 李承韩

◎资讯

## 我省6部门联合出台《办法》 乡村振兴补助资金实行分类分档支持

本报讯(记者 李斐) 近日,省财政厅、省乡村振兴局等6部门联合印发《云南省财政衔接推进乡村振兴补助资金管理办法》(简称《办法》),从巩固拓展脱贫攻坚成果、支持衔接推进乡村振兴、巩固拓展脱贫攻坚成果同乡村振兴有效衔接的其他相关支出3个方面明确了资金使用范围、分配方式、管理要求等,提出资金实行分类分档支持,向国家和省级乡村振兴重点帮扶县,以及其他农民人均可支配收入较低的县倾斜。

《办法》所称衔接资金,是指中央和省级一般公共预算安排的专项用于巩固拓展脱贫攻坚成果同乡村振兴有效衔接的补助资金。

《办法》明确,健全防止返贫致贫监测和帮扶机制,加强监测预警,强化及时帮扶,对脱贫不稳定户、边缘易致贫户以及因病因灾因意外事故等刚性支出较大或收入大幅缩减导致基本生活出现严重困难户(以下简称“监测帮扶对象”),采取有针对性的预防性措施和事后帮扶措施,可安排产业发展、小额信贷贴息、生产经营和劳动技能培训、公益岗位补助等支出。支持安置区配套产业发展,支持实施配套产业园区、农产品仓储保鲜冷链基地、农村小微型安置区发展特色产业、农林畜产品加工业等带动搬迁群众发展的项目。

就业方面,《办法》明确跨省稳定就业3个月以上的,可适当安排一次性交通补助,每人每年最高不超过1000元,代赈项目。

## 五华区前三季度GDP逾千亿元

本报讯(记者 龙舟 实习记者 李丽)

今年以来,昆明市五华区聚焦发展新目标,通过一系列举措继续强化对实体经济的扶持,增强发展动力。前三季度全区地区生产总值1125.36亿元,同比增长6.7%,经济运行总体稳健,经济增速处于合理区间。

前三季度,五华区三产业实现同步增长。第一产业增加值1.8亿元,同比增长4%;第二产业增加值443.41亿元,增长5.9%;第三产业增加值680.15亿元,增长7.2%。消费品市场持续复苏,保持两位数增长。全区社会消费品零售总额459.89亿元,同比增长12.6%。全区城镇常住居民人均可支配收入39233元,同比增长11.3%;农村

常住居民人均可支配收入21279元,同比增12%。

面对今年复杂严峻的经济形势,五华区委、区政府从创新、文化、现代服务业、投资、消费市场、营商环境等方面出台了《关于促进经济平稳健康发展40条措施的意见》,通过政策的叠加效应推动全区经济社会健康平稳有序运行。这也是五华区连续八年制定稳增长政策,包括年度稳增长资金投入规模由2000余万元增长至1亿元以上;政策内容由支持产业转型升级、促进投资、优化审批扩展至助力“三大定位”、鼓励投资消费协同、增强产业内生动力、营造一流营商环境等;政策的覆盖面、精准度不断提升。

## 玉溪实现“刷脸办电”和“零证办电”

本报讯(记者 浦美玲 通讯员 唐雯霖)

近年来,玉溪市大力推动数字玉溪建设,全力建设全省先进数字应用先行区,在全省率先实现“刷脸办电”和“零证办电”。居民过去要跑两三次才能办结的用电报装申请,现在足不出户、两三分钟就能完成。

云南电网有限责任公司玉溪供电局(以下简称“玉溪供电局”)副总经理李海军介绍,今年1月,云南电网有限责任公司与玉溪市政府签订加快玉溪全域智能电网建设合作框架协议,双方就建立政务信息互通平台,推进政企信息共享,逐步实现“零证办电、无感报装、联动过户”,全面优化电力营商环境达成共识并开展合作。玉溪供电局与市委网信办共同制定对数字经济政府工作完成用电报装申请,实现“零证办电”。

实施方案并签订政企数据互联互通协议,为打通政务数据通道,拓宽延伸政企数据对接边界,实施“南网在线”APP改造,实现“刷脸办电”“零证办电”和“联动过户”等工作提供了有力支撑。

记者了解到,过去“上门办电”,用户要到营业厅提供身份证明、物业权属证明,填写申请表,才能完成用电报装申请。接通电源后还要再跑一次营业厅签订用电合同。如果用户在办理物业权属证明过程中出现问题,花的时间和跑的路会更多。现在,进行过不动产登记的用户只要通过手机上的“南网在线”APP刷一下脸,即可获取身份证、不动产登记等信息,基于政务信息共享提供的相关数据支撑,就能做到足不出户完成用电报装申请,实现“零证办电”。

## 盒马鲜生在昆开设第8家门店

本报讯(记者 韩成圆) 盒马鲜生昆明第8家门店近日亮相七彩MOTOWN购物中心,这也是盒马鲜生在西南的首家第二代升级门店。

门店负责人介绍,此次开业的盒马门店,设置了鲜切肉铺,现切牛排、盒马花园、盒马烘焙、美妆集合等新业态模块。新店进行了多项优化和调整:盒马花园常备30至50种的新鲜花材供消费

者选择;盒马烘焙针对昆明消费者喜好,创新推出了迷你麻薯和香脆麻薯。

2019年7月,第一家盒马鲜生门店在昆明开业。近年来,除了布局门店,盒马在云南也积极走向产业基地,打造“盒马村”“盒马县”,助力建水草芽、石屏杨梅、玉溪冰糖橙、双柏芦笋等特色农产品走向全国,卖出好价钱。

## 图片新闻

### 麒麟区500余亩木梨上市

近日,曲靖市麒麟区特色



水果产业园内的500多亩木梨渐次成熟,迎来丰收采摘季。走进木梨种植基地,一棵棵梨树被丰硕的果实压弯了腰,拨开绿叶,一个个结实的木梨跳跃而出,果香扑鼻,让人垂涎欲滴。

曲靖市麒麟区特色水果产业园位于麒麟区潇湘街道潇湘村委会平坡村民小组,占地面积约2000亩,计划总投资1.2亿元,累计完成投资近4000万元,共栽种木梨、齐鲁巨红桃、中华梨王、意大利黑梨、红舞红苹果、黄金蜜糖李、美国花牛苹果、青翠苹果、金太阳杏等13个特色水果品种约13.4万株,栽

种金银花3.8万株,目前园区水、电、路、网、渠、滴灌配套设施齐全,智能水肥一体化灌溉系统全覆盖。园区成熟的木梨不仅进入多个商超、电商平台,还与药企合作加工梨膏。“这个梨价格不低,属中高端特色水果,目前市场价格卖到每公斤28元,深受北上广等一线城市消费者喜爱,梨园今年预计实现产值800万元。”梨园相关负责人周水永介绍,麒麟区特色水果产业园目前有8个水果品种成功通过绿色食品发展中心审核,被认定为绿色食品A级品。

本报记者 张雯 文/图