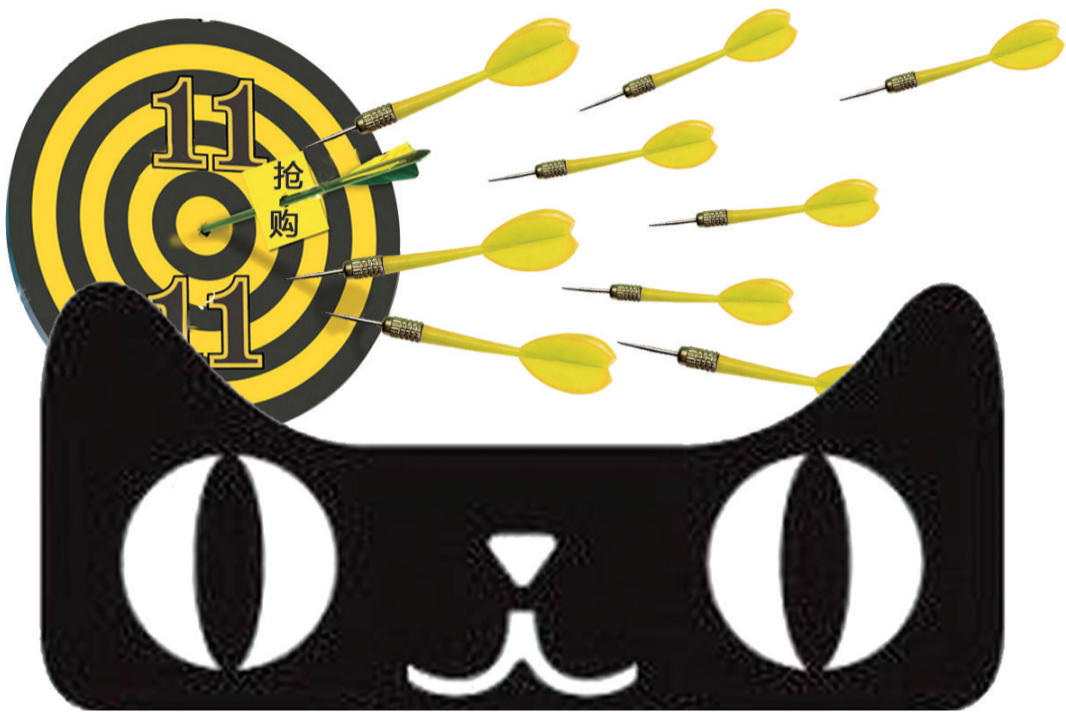


11月11日“双11”，“天猫”13小时交易额突破100亿元，安徽人网购排名全国12位

一只“猫”引发的“疯狂”光棍节

熬夜、淘货、下单、支付……原本昨天是个平常的周日，但因为双11，无数人便在电脑前或手机上重复着这样的动作。

对于众多电商来说，昨天更是场前所未有的“集体狂欢”，尤其天猫，更可以用“疯狂”二字来形容，仅仅用了13个小时多，就创下了100亿元的交易额，随之而来的，是支付系统出现的高峰故障，之后的物流也将成为一大考验。



疯狂网购：消费者“囤买”半年卫生巾

“我夜里两点开始购，到四点多，刚才午睡都是梦见购买结算”，昨日，省城市民沈女士这样告诉记者，跟很多人一样，她早在几天前就关注此次电商双11的促销活动，打定了主意要在这一天狠狠地“败一笔”，结果一口气花掉了近千元。

有此“疯狂”行为的网购者还有很多，

一位准妈妈介绍，他早在11月6日就收到老婆的网购清单，仔细一看，30包尿不湿、20包卫生巾。足够宝宝和老婆产后使用半年。“真有意思，还有好几个月才能用得上呢。”

实际上，昨日的网购盛宴不只天猫一家，苏宁易购线上线下合作，推出“三天三

夜超级零元购计划”；国美库巴的“库巴style”全线商品整体降价40%；易迅网展开“飓风行动”，推出“贵就赔”、“慢就赔”、“假就赔”的比价服务……一场被称为2012最后一场电商价格大战就这样刺激着消费者的神经。

疯狂数字：13小时交易突破100亿元

很多人在昨日疯狂网购的同时，可能连他们自己也不会想到，其“能量”会如此之大？以至于造就了这样一些疯狂的数字。

昨日，根据阿里巴巴集团向本报记者实时提供的数据显示，11日零时10分，即开场10分钟后，支付宝交易额即突破2亿5千万元。

零时37分39秒，支付宝交易额突破10亿元，这意味着中国四亿多网民平均每人在这次狂欢节上消费了2元钱。

凌晨2点19分，支付宝成交额已达33.7亿，超过了去年双11天猫的全天支付宝交易额。

早晨8点16分，支付宝交易额冲到了50亿元。这个数字接近去年双11全天淘宝和天猫的总交易额，相当于今年十一黄金周上海395家主要零售企业6天的销售总额。

上午11点18分，支付宝销售额达到79亿元，超过了去年美国最大的网上购物节“网络星期一”。当天，全美购物网站在

线销售额达12.5亿美元，约合78亿元人民币。

下午13点38分，突破100亿元大关。

晚上18时45分，传统男装品牌Jackjones官方旗舰店整体销量突破1亿元，成为天猫商城的首个单日破亿店铺。

此外，记者昨日致电阿里巴巴相关人士获悉，截止到11日16:40，安徽交易额位居全国第12位，排名前三的是浙江、广东、江苏，此次安徽参与双11促销的商家共195家。

疯狂效应：电商引爆“寒冬”下消费欲望

线上消费非常疯狂，线下又如何呢？记者昨日来到省城淮河路步行街，发现这里人山人海，盛况空前，电商一手造就的双11，引爆“寒冬”下消费欲望。

鼓楼名品中心推出“穿着类买300元送330元电子券”活动，虽然并非所有品牌

都参加，但折扣力度已经非常诱人。连一向很少参加优惠活动的品牌精品女装也做出满“300元送100元电子券”的活动。除穿着类外，配饰彩妆、国际香水以及百大电器的促销活动也一样吸引了很多消费者。

在步行街的另一端，百盛商厦的优惠

力度同样惊人，服饰类“300购600”，二层还设有特惠专区。服装优惠力度达到3折、2.5折。

“为了迎接双11，我们早就开始筹备促销活动，力度不亚于店庆。”百大电器连锁有限公司副总陶刚这样对记者说。

疯狂反思：支付、物流都面临挑战

在这场前所未有的网购盛宴背后，也留给人们不少思考。

以支付宝为例，在昨日凌晨，建行的网银由于使用人数过多一度出现短暂故障，用户无法支付。此外，中行、兴业、交通、邮储、农行等多家银行也出现系统繁忙，需要进行疏导的情况。

此外，另一个令人担忧的就是物流挑战。昨日，省城一位快递企业负责人在接受记者采访时透露，对于双11，他们虽然早有预案，提前1个月就招兵买马，但今年这么大的量也是始料未及的，接下来的一周甚至10天之内，都会是派件高峰。

著名管理咨询公司博斯公司大中国区主席谢祖堃认为，物流配送体系是目前中国电子商务发展的瓶颈之一，网购对物流等商业配套的需求只会越来越大，在此前提下，大的物流企业肯定会持续不断地铺设他们的网络。

记者 宛月琴 张华玮

想抢便宜货 你“人品”够吗

记者 李皖婷

“0点一过我就开始拼命刷网页，刷了两个小时也没付上钱，早上醒来发现东西都卖光了。”虽然“双十一”已被淘宝商家捧为“抢购盛宴”；记者却发现，对于消费者来说，顺利抢到便宜货，可没那么简单。

麻烦一：先涨价后降价，价格虚高

阿里巴巴旗下网站“一淘网”数据分析师陈航此前分析称，今年8.15价格战前后几天的监测数据显示，在8.15价格战前一天晚上，部分商家悄悄提升了商品的价格，其他同时指出，“网友还发现，想要真正抢到一个特价商品并不容易，在上午四个小时以内，不少商品的价格变化都超过5次。”

麻烦二：低价缺货，让你看得见摸不着

安大研究生小孔昨天下午告诉记者，今年的“双11”促销让他“很郁闷”，“早早看好了天猫上一款某品牌特价冰箱，可我盼到促销时间第一时间点击进入，却一直都显示无货。”小孔坦言，他问了好几个朋友，都在昨天遇到了类似问题。

麻烦三：网店服务缺位，网页卡壳

“0点一过我就开始拼命刷网页，刷了两个小时也没付上钱，早上醒来发现东西都卖光了。”“网购达人”荣誉10号晚上看完“五月天”的演唱会，就忙不迭地赶回家刷网页，可一直刷到2点半，却始终显示“网页繁忙，请稍后再试”。

记者询问了很多11日凌晨参与“抢购”的合肥市民，他们均表示在付款时出现了不同程度的网页卡壳；而由于购买人数众多，网店客服几乎形同虚设。“就像大学时代选课一样。”中科大的小黄说。

我省六成多 80后单身

安徽姑娘最不在意男方的家庭背景

星报讯（记者 董艳芬） 男大未必当婚，女大未必当嫁？记者昨日从某婚恋网站发布的一项调查报告中了解到，目前我省65%的80后至今单身，而在相亲过程中，安徽姑娘更看重未来老公的“潜力”，而忽略男方的家庭背景。

记者在这份《相亲那些事儿》的调查报告看到，有近2000名安徽“单身族”接受了此项调研，其中65%以上都是80后。在聊天方式的选择上，80、90后与“前辈”在沟通方式上差别明显。其中，80、90后的男女更爱用短信等手机平台进行文字沟通，而70前、60后的男女偏好打电话及使用婚恋交友网站的站内信来了解对方。

对于相亲话题的选择，男性和女性基本一致，都不愿回答与财产、前任（男友、女友）相关的问题。安徽男性最不在意沟通是否顺畅，安徽女性愿意在相亲过程中讨论是否要孩子，最不在意对方的家庭背景。

“家庭背景只能当个参考，最重要的是对方现在的生活状态以及这个人本身的性格品质好不好，是不是所谓的‘潜力股’。”合肥26岁的郑小姐表示，很多男生就算家庭背景好，自己本身不上进，也不值得与他过一辈子。

调查结果还显示，女性最喜欢有思想、有理想，同时具备温柔体贴特质及绅士风度的男性；而表现出温柔体贴的女性最容易让男性对其产生好感。