

# 本土电商绿购网抢滩“双11”

## 预计全网销售额突破100万元

本报讯(记者 周阳)昨日是“11·11光棍节”,在这个电商“掘金日”,天猫、京东等打得不可开交。我市本土电商绿购网也相应推出“双11”优惠活动,受到网友的热捧。

昨日,记者在网点击进入绿购网,便看见“绿购双11来了,全场聚优惠”页面,共推出花果山脐橙、西凉湖大闸蟹、赵李桥青砖茶等多款限量团购产品。这些产品优惠力度非常大,例如,原价258元的西凉湖大闸蟹(母蟹2.5-3两,6只)只需128元。

今年“双11”,绿购网全网共推出千款产品,其中大部分有优惠。同时,“双11”在绿购网购物,可享赤壁市城区包邮。另外,购物成功每笔订单均有打滚游戏倾情赞助的滚银相送,11日-17日晒单、分享购物体验就有机会获得分享礼。

据绿购网副总经理张建国介绍,在做完10月31日万圣节活动后,该网站就投入到“双11”备战中,一方面联系商家造势,同城自建物流配送,另一方面成立了“双11”指挥

中心,在赤壁热线、微信等平台上投放“双11”宣传视频、软文。

截至昨日下午5点半,绿购网全网销售额达到80多万元,预计“双11”销售额将突破100万元。

据了解,绿购网在今年9月上线,由赤壁市政府与湖北三国鼎盛网络传媒有限公司共同投资组建,该电商平台将本地绿色生态产品销往全国,外地优质绿色生态产品引进来,构建“买全国,卖全国”的新型销售网络。

## 大幅折扣引来市民“血拼” 实体家电商城 销售额剧增

本报讯(记者 郑璐)昨日,电商在网上闹得热火朝天,我市各大家电商城也不甘示弱,大幅折扣活动也吸引来众多市民前来“血拼”,当日交易额迅速上涨。

昨日早上九时许,记者在苏宁电器门口看到,一条长长的队伍有序地排开,等候着免费早餐的发放。已经领到鸡蛋和豆浆的王先生说:“近期家里新房装修好了等着买家电,看到这里双十一活动折扣力度大,今天专门过来逛逛看。”

在苏宁店内,各类家电销售区里都挤满了挑选询价的消费者,结账买单处也排起了长队。“我今天买了电视、冰箱等13件商品,共计8万元。”林先生拿着结账单说,双十一活动折扣给他共优惠了3万余元。

据苏宁电器李店长介绍,截止到下午5时许,该店的销售额高达55万元,与去年同期相比增长了71%,其中电脑、电视、洗衣机的销售量最好。

记者走访发现,工贸家电、国美家电等各大家电商场的人气也同样爆棚。工贸家电负责人表示,今年店内销售额与去年同期相比增长幅度巨大,截止到下午5时许,该店的销售额高达120万。

## 昨日,城区50对 新人领证“脱单” 人数与去年持平

本报讯(记者 庞赞)“光棍节,过节的最好方式就是领取结婚证,脱离单身队伍。”眼下,在11月11日当天领取结婚证,也开始时髦起来。昨日,记者从咸安区民政局婚姻登记处了解到,全市共有50对新人领取了结婚证。

昨日上午10时许,家住咸安区桂花镇的小黄和男友甘勇手挽手,满脸笑容地来到了咸安区民政局婚姻登记处。填写好相关表格之后,小黄就领到了一本红灿灿的结婚证。

“恋爱2年多,我们上个月商量着今天领证,元旦举行婚礼。”小黄说道。

咸安区民政局婚姻登记处工作人员介绍,昨日一天,共有50对新人领取了结婚证,与去年同期持平,比平常多10对左右。

## 单身男女欢聚 “光棍节”派对

昨日,由本报新浪官方微博和微信公众号推出的“11·11来了,单身派走起”的活动,吸引大量本报粉丝参与。当晚,被抽中的十余名单身粉丝与香报君在一品鲜鱼村温泉店,一起共享美食之旅。

本次活动得到一品鲜鱼村温泉店的大力支持,活动中,单身粉丝们纷纷晒出脱光宣言,把酒言欢,欢聚“光棍节”派对。

方达星/摄



# 实体店迎来市民购物狂欢

本报讯(记者 吴青朋 葛利利)昨日,众电商在网上闹得热火朝天,实体店也不甘示弱,同样以各类促销活动吸引了大批市民。不少市民表示,在实体店,只要看准了机会一样可以“淘宝”。

### 降价打折销量攀升

昨日,记者在市区一些商场看到,以“双十一促销”为关键词,许多商家都开展了大幅度优惠活动,不仅将降价、打折进行到底,在赠品的设置上也十分诱人。

早上8:30分,银泰百货咸宁店门口围满了市民。原来,该店在开店之前为了吸引人气,组织员工跳起了小怪兽快闪舞蹈。舞蹈跳完,市民们都涌进了银泰百货咸宁店内

选购商品。“商场的活动力度不亚于网络,天气又不错,所以趁早来淘货。”市民叶女士一边试衣服一边说。

一旁选购大衣的袁小姐说,去年她在光棍节电商促销时“狂欢”了一把,但因为沟通不便,买的4件衣服退了3件,“今年实体店折扣也挺大,我索性就出来逛了。”

银泰百货咸宁店工作人员介绍,截至下午5时许,该店昨日的销量比平时增长了一倍多,其中女装和童装卖得最好,“晚上逛街的人更多,预计销售额还会有大幅攀升。”

在中商百货购物中心,商场内也是人头攒动。该商场负责人介绍,昨日的销售额比平时增长2倍,服装、化妆品、黄金等销量较大,占整个销量的50%以上。

### 线上线下齐狂欢

今年“双十一”,实体店商家为了争斗市场,线上线下同步营销,进一步激发了市民的消费热情。

记者采访发现,不少品牌商家推出了微信二维码,欢迎顾客线下体验商品、线上网购正品,并强调“线上线下一个价”。

中商百货购物中心的宣传海报上也注明,市民用手机扫描他们的二维码后,直接关注进入该店“十一”相关活动页面,参与到“双十一”红包,就可以获得优惠券等。

记者在温泉购物公园看到,一服装店全场打7折,折后价格与网购价格相差无几。采访中,大部分商家表示,其实体店的销售在“双十一”期间受电商影响不大。

## 蓝球余数傍着看

### 福彩3D第14308期专家预测:

独胆5 定位:5\*  
双胆57 定位:7\*\*  
三胆576 定位:\*6  
组选复式:5764320  
六码:576432  
定位杀:  
百杀018 十杀189 个杀320  
组选大底26注推荐:  
466 467 477 245 256 257 335 355  
357 445 457 557 567 577 356 366  
367 466 556 566 467 477 557 667  
677  
精选10注:477 245 256 257 457  
557 567 667 677  
(以上推荐,仅供参考)

双色球蓝球是相对容易捕捉的形态,将蓝球按照除3余0、1、2路划分后捕捉的范围进一步缩小。将蓝球按照0、1、2路分组,每组包含的号码个数分别为6、6、4,若每次针对一组蓝球进行捕捉,捉中蓝球的几率将相对提高。

2路蓝球跟着0路走  
据统计,在2007083-2008129期的200期开奖中,蓝球0、1、2路开出频次比为64:73:63,1路蓝球虽然包含的号码少,但开出频次却略胜一筹。观看走势图可以发现,0路蓝球开出后很容易引出2路蓝球,也就是说,如

果上期蓝球是0路号码,则下期容易开出2路蓝球。在这200期开奖中,0路蓝球开出64次,其中有24次导致下期开出2路蓝球,占据0路蓝球开出频次的三分之一。据此可以大大缩小蓝球选择范围,例如,2008106-2008112期,0路蓝球开出4次,但均未引出2路蓝球,则随后开奖中可重点关注“0路引出2路”蓝球的情况,2008113期开出0路蓝球9,随后在2008114期开出2路蓝球14。1路蓝球紧随2路号码  
同样在这200期开奖中,2路蓝球向0路蓝球转换的机会

较少,2路蓝球开出63次,其中有17次引出0路蓝球,有25次引出1路蓝球,可见,2路蓝球引发1路蓝球开出的机会较大,平均每开出2-3次2路蓝球,就会引出1次1路蓝球。据统计,在这200期中,1路蓝球开出73次,有23次引出0路蓝球,同样可以作为捕捉1路蓝球的参考。  
在2008110-2008129期的20

期开奖中,蓝球0、1、2路之比为9:5:6,1路蓝球相对较弱。据此,后期可侧重选择1路蓝球。截至2008129期,最近2路蓝球开出3次都没有引出1路蓝球,因此,结合2路与1路蓝球的关系考虑,后期在2路蓝球开出后,可主要加强对1路蓝球的防范。

福彩“双色球”第131期 05 17 21 22 28 32 14 全国一等奖7注,10041712元/注	福彩“22选5”第307期 13 17 19 21 22 湖北一等奖0注	福彩“3D”第307期 6 4 2 湖北中奖1137注
---	--	-----------------------------------

双色球5亿元大派奖,一等奖连续派奖40期,每期派奖1000万。二等奖连续派奖20期,每期派奖500万。