

阿里斯顿双11战绩辉煌：天猫热水官旗销额同比增长493% 天猫采暖新店销额夺冠

轰轰烈烈的“双11”狂欢节已经悄然落幕，各家企业的战绩成为众人关注的焦点。其中，百年热能品牌阿里斯顿再次迎来销售“井喷”，旗下小厨宝（AC10系列）、专利AG+银网抑菌电热水器（CB50、EHT60系列）、燃气热水器（Ji8-16L）、壁挂炉等均创下骄人战绩。

据天猫商城销售数据显示，截止到11月11日24点，阿里斯顿官方热水旗舰店销售额同比增长493%，创历史新高。尤其是店内人气产品小厨宝（型号AC10BE1.5），双11当日3点左右部分区域已呈现售罄状态。

厨届中的暖男 阿里斯顿小厨宝成“网红”

作为“双11”的爆款产品，阿里斯顿小厨宝（型号AC10BE1.5）能够在“双11”期间取得如此不俗的成绩很大程度要得益于过硬的产品质量和给人留下的“居家暖男”印象。

据介绍，阿里斯顿小厨宝因采用四层钛金防腐内胆，抗高压，寿命更长；内置式控温技术，控温准确，避免多次加热、节能省电；先进的聚氨酯整体发泡技术，形成一层致密的发泡层，且与保温层一体成型，进一步减少热能流失；更有十重安全防护，365天护你周全。尤其是10升大水量，可满足全家的厨房用水需求。

生意参谋后台显示，在“双11”之前，阿里斯顿小厨宝便完成4000+台预订，聚集了大量人气。“双11”当日，阿里斯顿小厨宝成功热卖3500多件，买家更是好评如潮。截止到11月11日24:00时，阿里斯顿小厨宝更是成为天猫商城外资厨宝品牌单店排名首位。

入驻天猫“双11”主会场 专利银网抑菌电热水器CB50表现抢眼

双11当日，阿里斯顿专利AG+银网抑菌电热水器CB50同样成为消费者青睐的商品。截止到11月11日24:00，阿里斯顿电热水器在天猫商城外资品牌排名中，位居前二。

据介绍，阿里斯顿专利AG+银网抑菌电热水器自上市以来，就有着很高的市场占有率和良好的用户口碑。而该款产品的优势在于为消费者提供了一个更加安全、健康的沐浴生活。

得益于AG+银离子抑菌技术，阿里斯顿可以为消费者创造一个洁净沐浴环境，让用户真正洗上新鲜健康的热水澡。尤其适合家中皮肤娇嫩的宝宝、抵抗力下降的老人，以及皮肤敏感的人群，呵护皮肤免受伤害。

阿里斯顿采暖新店 勇夺双11销售冠军

随着雾霾天气的频发，以及人们节能减排意识的增强，风靡欧洲的燃气壁挂炉逐渐进入国内市场，为迫切要求提升生活品质的中国消费者提供了家居采暖的新选择。而作为全球供暖热水专家的阿里斯顿，洞察这一需求，近年来开始加大力度布局中国采暖市场。

阿里斯顿采暖入驻天猫商城仅2个月，然而依托其强大的国际影响力及专业的采暖系统解决方案，截止到11月11日14:00时，阿里斯顿采暖的销售额突破260万，一举拿下天猫商城壁挂炉品类双11当日销售冠军！

据了解，阿里斯顿冷凝壁挂炉，因采用欧洲先进的冷凝科技，热效率可以高达108%，远超国家一级能效标准。因具有突出的节能效果，较集中供暖相比，更节能，更环保，且不受时间、空间限制，采暖更灵活更定制。同时，壁挂炉采暖也被认为是目前最舒适的采暖方式之一。

随着移动互联网和电子商务的飞速发展，人们的购物已经不再局限于面对面的形式，网络购物大放异彩，双11品牌诗及品牌海报、双11晚会、达人直播，新花样层出不穷，已然成为一种必然的潮流和趋势。

作为全球领先的供暖专家，阿里斯顿早在3年前就开始布局电商，着力进行企业自身组织体系、运营模式以及渠道体系的重构，进而拓展新空间，并通过实体网、物流网、服务网的搭建，为用户提供“本地化、个性化、精准化”的服务。目前阿里斯顿已经成功对接天猫、京东、苏宁、国美、亚马逊、1号店等各大电商平台，未来希望在线上渠道，百尺竿头更进一步。

原文地址：<http://www.china-nengyuan.com/news/104143.html>