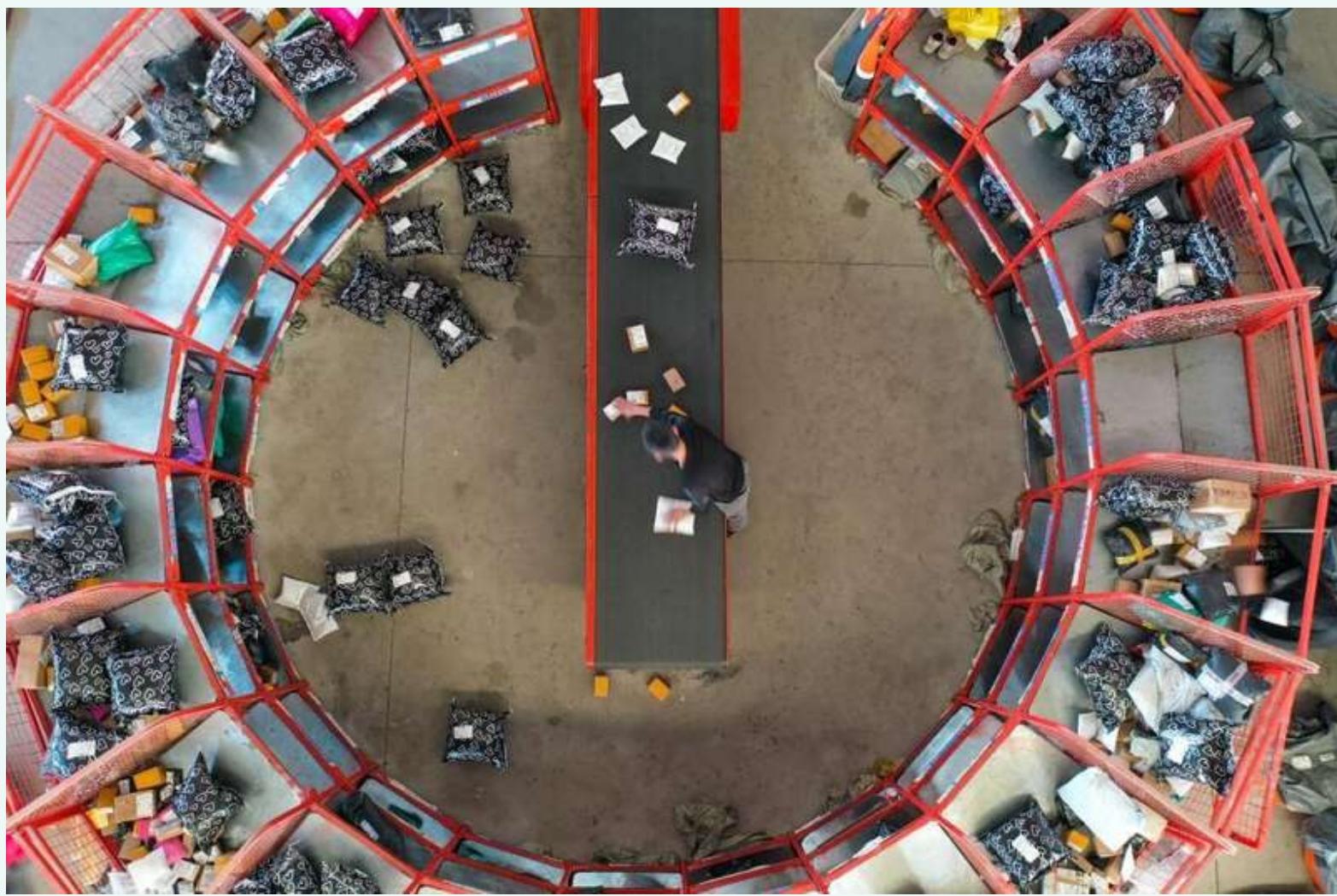




◀ 11月6日,工作人员在山东省宁阳县菜鸟智慧物流园内分拣快递商品(无人机照片)。
新华社记者朱峥 摄

“双11”16年了,今年有何不同?

新华社记者 邵鲁文 李明辉 王雨萧

“双11”16年了。这一见证电商行业飞速发展的“购物节”,已成为影响力极广的消费盛事。

作为观察中国消费市场的重要窗口,今年的“双11”有哪些新亮点?

◆周期长、力度大、势头劲

今年的“双11”,比往年来得更早一些。

10月8日,抖音、拼多多便启动了大促预热;10月14日,天猫和京东同时开启“双11”活动。这意味着,今年“双11”时间跨度持续约一个月,刷新了自“双11”概念诞生以来的购物周期。

超长预售期,使得商家备货发货、优化库存的时间更充裕。济南中通仓储服务有限公司临沂分拨中心网络管理负责人孙德成说:“消费高峰在10月22日、11月1日、11月11日等节点多次出现,大大减轻了瞬时流量的压力。”

不少平台推出多项扶持政策,在优惠力度上也持续加码,“砸”出真金白银。

“双11”期间,抖音电商有针对性推出“四个降低”“两个优化”等多项扶持政策,帮助商家提质增效。对于新商家和中小商家,平台也推出一系列利好政策。抖音电商负责人说,本次新商免佣是历年扶持政策中力度最大的一次。

政府补贴首次“入场”也成为今年“双11”一大亮点,“以旧换新”热度高涨。“平台优惠加上政府补贴,补上加补后,家电、家装的一些商品优惠在六折左右,确实很

‘香’。”购买了多款家电产品的贾女士说。

苏宁易购升级“国补、厂补、苏宁补”三重补贴,优惠不止五折,推出200款家电一口价;“双11”全面开启以来,“以旧换新”订单同比增长超110%。“双11”期间,全国超过90%的县域农村地区均有消费者通过京东进行“以旧换新”。

线上线下消费势头强劲,消费热情持续升温。

记者在北京、济南、沈阳等多个城市看到,实体商超、餐饮店铺等,也积极加入“双11”促销队伍。在济南一家自助火锅店,69.9元一位的单人套餐近期已销售7000余份。店铺负责人张刚说,线上享受优惠、线下享受服务已成为消费常态,间接促进了业绩增长。

相关平台数据显示,截至10月30日,2024年“双11”全网累计销售额达8450亿元。

“参与平台范围不断扩大、物流等电商基础设施不断完善、商家对消费者的洞察更精准,国内市场依然存在消费潜力。”中国国际电子商务中心电子商务首席专家李鸣涛说。

◆缘何保持活力?

业内人士分析,今年“双11”表现不俗的背后,是多重政策利好、平台着眼服务、商家深耕市场等因素的结果。

“消费品‘以旧换新’政策先期出台是重要利好。”中国家用电器协会副理事长徐东生说,不少品牌抓住“双11”促销时机,展现出强劲增长势头。数据显示,天猫开启“双11”预售活动首小时,大家电

整体成交较去年预售同期上涨765%。

今年“双11”,平台将竞争焦点从价格战更多转向服务升级。

电商平台开始意识到“做减法”的重要性,不再以价格战为噱头。今年,微信支付全面接入淘宝、天猫,存在多年的支付“壁垒”首次被打破;菜鸟等快递公司与多个平台达成合作。

“平台做减法,并不意味着销量会下降。相反,消费者获得更多实惠和更优体验,会助推消费市场‘升温’。”中国人民大学商学院市场营销系副教授丁瑛说。

商家也更多回归注重产品和用户体验的本质。

“喜欢什么样都可以告诉我,我会帮你把这块玉打造成独一无二的样子……”“双11”前,记者走进辽宁岫岩一家个性化定制玉器工作室时,“00后”负责人唐校正正在直播。他说:“年轻人更懂年轻人,‘DIY+电商’的路子,让岫岩玉走出大山,被更多人爱上。”

“消费者的选择渠道更多了。对商家来说,产品品质如何、能否带来实惠,是决定销量的关键。”山东优可熊母婴用品有限公司负责人王大龙说,通过完善产品供给,今年“双11”期间,公司产品销量较平常增长了3倍。

◆推动电商行业转型升级

“双11”不仅是观察消费市场的一个重要窗口,也是观察消费趋势变化的重要节点。

业内人士认为,支付、物流方面的互联互通等举措,意味着服务将更加回归消

费者本位,让消费者享受到实实在在的优惠。

随着“双11”购物节的不断发展,消费者对购物体验、退换货等售后服务有更高期待,这也意味着电商平台的服务能力要进一步提升。

推进诚信建设也有助于释放更多消费潜力。中国法学会消费者权益保护法研究会副秘书长陈音江说,平台应通过建立良性的消费信任、兼顾消费者和商家的公平规则,持续激发消费市场活力。商家自身也要重视品牌建设,平衡短期利润和长期收益。

利用技术赋能,有助于进一步推动电商发展、提升消费体验。

借助AI助手、AI数字人直播等技术,平台可有效增加内容供给、提升竞争力。“人工智能技术在电商场景的应用将进一步拓展,对全行业的赋能也将进一步增强。”李鸣涛说,在尊重消费者隐私的同时,可以利用大数据、技术分析等手段,优化购买咨询、商品选购、售后维权等消费全链路。

此外,更多市场空间值得期待。

今年“双11”,县域市场消费火热,带动不少商家整体销量上升;兴趣消费和情绪满足类产品也表现不俗。业内人士认为,通过丰富消费场景、深挖文化内涵、聚焦情绪价值,电商平台不断打造市场新增量,促进消费市场持续回稳向好。

在李鸣涛看来,随着数字化技术的深入应用,中国电商行业的新形态、新模式层出不穷,如直播电商、融合线上线下优势的即时零售等,这也在一定程度上代表了全球电商行业的发展趋势,未来海外市场将带来更大的增长空间。