

网购体验如何能更嗨 消费热背后看新变化

变化一 全网竞价

今年618是在疫情防控背景下首个全国范围内的全民购物节,在上海又叠加了五五购物节,所以每个电商平台都在“卖力吆喝”,全网竞价成为一个关键词。哪家大平台要是不说自己有百亿补贴,都不好意思说自己参与了618。

17年前举办第一个618的京东,今年除了平台出百亿补贴,联合品牌商家带来千亿优惠外,还联合多地政府推出百亿消费券;更直观一点说,京东618将提供超过2亿件的五折商品。京东表示,“这是史上优惠力度最大的618”。

京东“语音刚落”,苏宁易购集团就表示将启动“J-10%”省钱计划,把比价对象直接对准京东,承诺针对家电、手机、电脑、超市类目,比京东百亿补贴商品到手价,至少再低10%。

拼多多也“毫不示弱”,宣布618期间百亿补贴将大幅加码,部分产品的补贴力度将从销售价格的10%-20%提升至50%-60%。拼多多表示,平台的补贴不设上限,所售产品均为全网最低价,并且都是现货销售,没有定金和预售,产品所见即可购,下单就发货,不需要为了凑单满减而做数学题。

几乎所有平台都说自己是最低

今天是一年一度电商年中大促。今年618遇到了上海五五购物节,商家促销力度更大,也使得消费者的网购体验更嗨。多个电商平台从6月1日起就启动618,并在今天形成购物高潮。阿里系平台上,快消品1秒成交额破1亿,28个服饰品牌1小时销售额超去年全天,淘宝直播已诞生13个亿元直播间。京东方面,今天零点刚过10分钟,京

东超市整体成交额就同比增长500%,超2000个品牌成交额同比增长100%;仅用31秒,电视成交额破亿元;5G手机销量1分钟便突破万台;2分钟,空调成交额破5亿元;很多人可能还在下单,乌鲁木齐第一单仅用8分21秒就送达了……消费热情被点燃的背后,我们也可以看到,今年618与往年相比,还是有一些鲜明变化的。

价,真实情况其实很难深究,总有“这个你贵、那个我贵”的情况。但是,电商们打擂台,对于消费者来说,其实是一件好事,同一件商品,各平台比一下价格,找最低价下单,省下的可能不止一顿午餐钱。

变化二 全民直播

疫情加速了直播带货行业的发展,今年618直播已成为标配,真正进入全民直播时代。但观察得知,直播形式也在分化。

淘宝直播是直播带货界的“鼻祖”,今年618除了常规直播外,力推商圈直播,全国十多个城市的50多个商圈都做淘宝直播。以上海豫园为例,企业员工兼职主播,既“云卖货”,又介绍国潮文化。

苏宁则以云店为基础,采用“店播”形式,618期间上线10万网红商品和500个大牌总裁直播。“直播

下一步会演变成什么形态?我们认为从‘一张桌子两个人’的相声式直播,向更多元、更专业化方向发展,门店直播可能将成为主流之一。”苏宁易购集团副总裁顾伟说,“如果用户通过手机,能在同一时间段里,看到听到不同产品的外观和功能介绍,达到和逛店一样的效果,那么购买将更加理性和便捷,而不是机械式的‘5分钟下一组’。”

具有视频基因的抖音、快手,自然也在618期间动作频繁。其中,快手更是与京东零售共同启动“双百亿补贴”,直播过程中所售商品经过两个平台两轮补贴,以此吸引消费者。

就连原本与618关系不大的百度也与京东达成战略合作,在618频道接入京东商品池的供应链、物流和售后体系,还推出“618好物奇遇季”系列特色直播带货活动,包含了“风土人情”“生活好物”“小度商

城”“古玩潮物”四大类几十场直播,希望另辟蹊径,在以知识和文化为底蕴的场景下完成带货。

此外,6月22日爱库存将邀请22个品牌的高层同期直播;6月16日微盟直播带货大会首创了“脱口秀直播带货”……千姿百态的直播,让这个618变得更加具趣味性、互动性。

变化三 全面融合

618最早其实是京东的周年庆促销活动,后来发展成为所有电商年中大促节,如今更是线上线下全面融合的全民购物节,其地位已直追双11。这一点,从今年天猫首次联合江苏卫视搞“超级晚”,拼多多首次联合湖南卫视搞“618超拼夜”晚会就可以看出,以前“网购晚会”只是双11的“独享”。

天猫数据表明,100万线下商

家热情参与618,线上线下联动共振,消费力强劲增长;小时达、定时达等同城新服务的上线,让618不断打破线上线下、到店到家的边界,新零售新消费重新定义618。过去一周,饿了么蓝骑士配送的天猫618商超订单环比增长260%,口红、手机、项链、书籍等都可以30分钟送达,上海、北京、武汉三城最爱商超到家服务。

达达集团旗下本地即时零售平台京东到家今年618覆盖更多三四线城市,更多实体零售商和品牌商加入,线上线下融合的广度与深度均进一步增强。除了沃尔玛、永辉超市、华润万家、永旺、步步高、卜蜂莲花等零售商家外,家家悦、百联集团、奥乐齐、旺中旺、红旗连锁等均首次参与京东到家618的知名连锁商超。

今年618也是家乐福中国被苏宁收购后参与的第一个618,随着数字化改造的深化,家乐福与苏宁易购实现了供应链、物流、会员等方面的深度融合。例如,6月16日起,在全国51座城市的209家家乐福门店,消费者在家乐福门店下载或打开苏宁易购扫码,即可领取优惠券,门店收银台结账出示券码即可在所有活动基础上买满50元再减5元、满100元再减10元。

本报记者 金志刚

上海移动 618 生活节 狂撒 6180 万消费券

今年的618购物节有着极为特殊的意义,不仅体现在优惠力度上,更体现在广大消费者被压抑数月的消费需求上。沪上通信市场也不例外,为了帮助消费者释放需求、降低买买买门槛,上海移动实力宠粉,伴随即将开启的618生活节,上海移动在五千兆升级的基础上进一步加码,6180万元消费券正向申城千万消费者袭来!

玩: 5G手机低至0元? 还有6个月视听会员券

上海移动618生活节的最大优惠点之一就是0元购5G手机活动,6月18日起,消费者不仅可以0首付信用购机,还能额外获得6个月视听会员券,畅享精彩5G内容。会员券具体使用范围和方式,敬请期待618揭晓~

乐: 超低价升级千兆家庭? 大额消费券火热来袭

前不久,千兆宽带和千兆超高清的升级让大家无比心痒,想搭建顶配千兆家庭需要多少钱?有了618元宽带消费券和120元魔百和消费券,就完全不必再纠结价格啦!

购: PRO会员再升级? 吃住购娱通信折扣包圆

要说跨平台权益哪家强,上海移动一定榜上有名,618生活节,上海移动升级推出优享版PRO会员,在吃住购娱花样优惠基础权益的基础上,还有每

月最高59元通信资源,话费券、流量券、通话券、短信券等拿到手软!每月节省几十、甚至数百元生活成本都不在话下~

娱: 5G如何“随心玩”? 视听会员券10元/月

如何玩转5G时代?618上

海移动生活节期间,仅需10元每月就能实现5G业务随心玩,四大5G创新应用每月轮流体验,每个月都有不同的精彩,听音乐、看小说、玩手游、在线办公,样样不耽误~

不得不说,上海移动618生活节这宠粉力道,怎一个真香

了得!不仅优惠真金白银看得见,而且考虑到用户升级5G后的方方面面需求,话不多说,很多人已经定好闹钟,预备届时第一个出手抢购~大家准备好了吗?

中国移动 China Mobile 20周年 网络先行力量 5G 网络领先 引领双千兆

上海移动 618生活节 狂撒6180万消费券 千兆家庭

套餐打包

专享直播

新装宽带 领618元消费券	套餐打包 领1000M宽带	全家WiFi+上门服务 市场价129元起
券后价: 33元/月	券后价: 0元/月	活动价: 0元

更多好物直降券 6月18日18点等你揭晓 提前关注 不迷路

中国移动 China Mobile 20周年 网络先行力量 5G 网络领先 引领双千兆

上海移动 618生活节 狂撒6180万消费券 千兆品牌权益

专享直播

小龙虾自助晚餐 市场价258元/位	怡保白咖啡 市场价36元	小清新空调被 市场价129元
领: 1??元直降券	领: 4?元直降券	领: 6?元直降券

特惠商品多达20+ 更多好物直降券 6月18日18点等你揭晓 提前关注 不迷路

中国移动 China Mobile 20周年 网络先行力量 5G 网络领先 引领双千兆

上海移动 618生活节 狂撒6180万消费券 千兆5G

专享直播

VIVO新款 5G旗舰	购手机搭配套餐 领1??元直降券	5G应用“随心玩” 领1个月会员券
领直降券: 1??元	6个月会员券	1个月会员券

更多好物直降券 6月18日18点等你揭晓 提前关注 不迷路