

从预热到高潮等设置多个环节,时间被拉长至近两个月

“最卷”618,消费者真能得实惠吗

“火药味”十足,主打低价和简化规则

年中618,年尾双11,这两个购物节是所有电商的“兵家必争之地”,也是“练兵”和“秀肌肉”的时候,这一年,哪个电商“有大发展”,抑或哪个电商“有掉队的危险”,往往从这两个购物节可看出一些端倪。很多创新和突破,也往往在这两个购物节期间推出和实现,消费者也由此得到一些实惠和服务体验上的提升。

今年618,处在消费提振的关键时期,也处在各大电商竞争更趋激烈的节骨眼上,所以变得有点“特殊”。整个618,从预热、预售到开售、高潮等设置了多个环节,被拉长至近两个月,“史上最卷”也由此而来。

在5月份各电商平台举办的618启动会上,就可闻到这一届618的“火药味”。新组建的淘宝天猫集团CEO戴珊表示,淘宝天猫今年618一定会在用户规模、用户发展上进行历史性的巨大投入;淘宝天猫618总负责人暮珊则直接表示,今年淘宝天猫618是历史上投入最大的一届。京东零售CEO辛利军表示,“今年的京东618会是全行业投入力度最大的一次618”。5月30日晚10时,拼多多也启动了“618开门红”活动,称拼多多百亿补贴4天投入50亿优惠券,“打造史上最实惠618大促”。

具体“卷”在哪?消费者可能更乐于看到电商平台给出的优惠,几大头部平台也不约而同地选择了“低价”和“简化规则”作为今年618的玩法。相较于往年通过游戏领券

今天是6月18日,一年一度的618电商年中大促销到了最高潮的节点。今年618,时间跨度更长,平台竞争更激烈,“史上最卷”“百亿补贴”等字眼被反复提起,但消费者真的能够得到实惠吗?

贴、领优惠券、瓜分礼金等复杂的玩法,今年各平台主打一个“直接”,直接公布补贴的钱数、优惠的力度。

以618发起者京东为例,今年618,京东除了直接将3月发起的“百亿补贴”纳入更多商品外,还推出“全场直降”。在此基础上,用户还有机会每天领取三张“满200减20”补贴券。

天猫延续了2022年跨店每满300减50的力度。此外,今年淘宝天猫618还首次设立“聚划算直降专场”,会场商品单价5折起,消费者无须凑单,一件也打折。

再比如唯品会,相关负责人介绍,今年618,唯品会依旧采取一件立减无须凑单的优惠方式,此外,还推出多个创新项目,“以极致性价比面向消费者。”

电商之间相互渗透,“区别”越来越小

其实,“低价”成为今年618的关键词,其“导火索”早在去年底就被点燃,当时刘强东在向京东高管回复的一封邮件中重申了“低价”的重要性,“低价是京东过去成功最重要的武器,以后也是唯一基础性武器。”

随后,京东今年3月就推出了“百亿补贴”,重点补贴数码产品、家电等商品。而“百亿补贴”最早由拼多多在2019年推出,拼多多借此成功在消费者中种下了在其平台买大

牌正品“全网低价,正品发票”的“心智种子”。

今年618,京东和拼多多的比拼颇有隔空喊话的意味。拼多多在5月份就推出“数码家电消费季”,在“百亿补贴”的基础上,再投入10亿元真金白银,对数码家电全品类进行额外补贴,同时再以品类专场的形式,对消费者需求强烈的各类数码家电进行持续加补。

京东则发动消费者去比价,推出“大家来找茬儿”活动,比出来如果有差价,就“买贵双倍赔”。根据规则,除黄金等特殊品类外,消费者如果在同时间段内发现京东“百亿补贴”商品价格高于其他平台,提交审核通过后,将直接退还双倍差价。

当然,竞争远不止在京东和拼多多之间展开。从近年来的发展趋势看,电商全行业的竞争继续白热化,且“相互学习、更加包容”。一个悄然发生的变化就是,各电商之间的“区别”越来越小。传统电商如天猫淘宝、京东,原来的模式是货架电商或搜索电商,主打“人找货”,就是消费者想买什么,就上平台去搜、挑、买;新电商如抖音、快手,原来是直播电商或兴趣电商,主打“货找人”,就是用直播或短视频方式介绍商品,让商品去“找”需要的人或感兴趣的人。

从今年618来看,上述区别正在消失,电商平台之间正在相互渗透,目的就是“守住城池、挖掘增

量”。传统电商“all in”直播带货,学习新电商重点“做内容”,一个标志性事件是,从抖音直播起家的罗永浩,继去年双11增加淘宝直播渠道后,今年618,他所在的公司——“交个朋友”又与京东直播达成合作,“交个朋友”除了在京东日常直播外,罗永浩还会在京东平台进行三场直播。淘宝天猫也表示,618期间将迎来超5万名新主播的首次开播。

同时,以直播电商起家的抖音电商正在大力投入传统电商擅长的货架场景建设,2023年,抖音电商称将投入100亿元现金扶持,助力商家做好货架生意。另一家直播电商平台快手也表示,今年将在泛货架场(覆盖推荐、商城、搜索和店铺等多场景)重点投入。

低价不是唯一标准,做好全链路服务更重要

今年618,除了消费者熟悉的电商平台,视频号、小红书、小红书等也加入了这场战局。不过,无论厮杀有多激烈,消费者只关心一件事:是真便宜吗?

总体而言,今年618“买东西实惠”还是主流。比如某平台在“百亿补贴”加持下,128G的iPhone14日常价是5999元,补贴后到手价是4888元,128G的iPhone14 Pro Max日常价是8999元,补贴后到手价是6998元。

但是,整个618“体量”太大,也总能找到虚假降价或虚假补贴的案例。比如,某平台上一款白酒“折后298元”,一位消费者评论说:“我以为618会便宜些,但事实上并没有,平时也是298元的价格,我一直买的都是这个价格,只不过现在他标了一个373元的‘虚假原价’!”

对于零售行业而言,低价、折扣等营销手段并不罕见。低价只是竞争手段的一种,真低价销售后的持续运营更见重要,比如商品品质、订单履约和售后等环节服务的提升。同时,电商平台如何进一步加持低价心智,在让利消费者的同时,兼顾商家生态的有序发展,做到健康可持续的低价,这是破题之策。

也有业内人士指出,目前电商平台价格战已经没有多少空间,一分钱一分货,消费者需要根据自己的消费能力去选择,而不是一味追求低价,否则容易被套路。

6月9日,针对618大促,上海市消保委对各大平台和商家作出优惠让利明明白白、如实宣传诚信经营、服务能力审慎评估、数据资源合理使用、售后响应便捷高效等五点提醒,建议商家实实在在不搞套路,重视消费者权益保护。

同时,也对消费者作出三点提示:一是要做好攻略,问清规则,尤其是要注意“到手价格”“活动时间”“保价服务”等关键信息;二是要理性消费,按需选购,避免囤货过多造成资源浪费或盲目选购后大量退单;三是要注意截图保留商品宣传页面、订单详情、聊天记录等凭证,并及时索要发票凭证,发生消费争议时,要及时与平台、商家协商处理,也可以向消保委及相关部门投诉反映。 本报记者 金志刚

第九届上交会昨天闭幕

现场达成合作意向535项

本报讯(记者 张钰芸)全球第一款由中国企业研发并获准上市的四臂腔镜手术机器人当选“镇馆之宝”,20兆瓦海上半直驱永磁同步风力发电机、2吨吨载重电动垂直起降飞行器获评“十大项目奖”。昨天闭幕的第九届上交会交出硕果,展会现场不仅迎来了37925人次的专业观众,还达成合作意向535项,成为深化技术贸易国际交流合作的大平台。

本届上交会展览面积3.5万平方米,参展企业958家,汇聚了来自全球11个国家和地区及全国27个省区市的创新成果,全国各领域高新技术企业、专精特新企业、独角兽企业携国际领先的技术与产品集体亮相,56家机构在“上交会发布”推出61个创新项目。

记者了解到,“上交会发布”重点体现“新技术、新理念、新创意、新模式”。活动首日,山西主宾省发布16个新项目,涉及生物医药、新材料、新一代信息技术等领域,旨在推动基础研究“最初一公里”和科技成果转化“最后一公里”的有机衔接。绿色低碳专场上,国家技术转移东

部中心与复旦大学环境科学与工程系正式签约,双方将共同建设上海国际绿色低碳概念验证中心,来自该中心的大棚哨兵——设施农业数字化消毒空调系统等4个项目在现场路演。数字技术专场的13个项目涉及智慧城市、智能制造、大数据等热点应用领域,展现了强大的应用前景。还有来自“上海青少年科技发明成果展”中的6个青少年发明项目也在“上交会发布”路演,鼓励青少年在创新创业之路上继续前行。

本届上交会还吸引了来自德国、英国、以色列、新加坡、捷克、墨西哥等境外企业展示最新科技成果。澳门主宾城展示了AI+大模型智慧场景解决方案、共享无人机系统和自主巡检机器人系统、脑机生物科研成果;捷克企业展示重症监护病床、创新型纳米材料;德国企业带来了汽车激光雷达、仿真测试软件技术;以色列企业展示了3D视觉、人工智能医疗辅助器具等产品;韩国和新加坡企业展示了生物医药、电子信息创新领域前沿科技;墨西哥企业展示了高精度、多功能远

程虚拟机器人方案。

据主办方统计,本届上交会专业观众达37925人次,展会现场达成合作意向535项。技术转移专区共实现现场对接上千次。上海技术交易所“MINI交易所”带来确权、确权、互联、金融等特色服务,接待上百名咨询观众,涉及技术资产评估、区域交易市场共建、企业技术质押融资、国际跨境技术贸易等合作意向。InnoMatch全球供需对接平台创新成果71个,新增技术经理人77名。上交会还首次邀请国内技术经理人组团“淘”展,与50余家企业进行深入交流,从融资、许可及市场推广等多角度达成合作意向。

此外,国家知识产权运营公共服务平台、上海市知识产权保护中心等公共服务机构也入驻展会,提供“一站式”知识产权服务,并协同中国机电产品进出口商会、中国工程院院士专家成果展示与转化中心、上海技术交易所国际交易中心等12家境内外技术贸易服务机构共同组建的“技术贸易促进服务联盟”,在本届上交会正式揭牌。

本报讯(记者 宋宁华)作为引领区新时代标杆项目,今天上午,“德汇创新中心”项目在金桥开工。记者了解到,该项目的主创设计师是世界著名建筑大师马溯·斯特贝尔,曾设计了上海中心大厦、迪拜塔、南京紫峰大厦等超高层建筑。

同时,该项目有望成为浦东企业开放创新中心(GOI)计划的样板工程,为浦东创新发展注入新动力。

“浦东是改革开放前沿阵地,对长三角一体化高质量发展乃至我国社会主义现代化建设具有重要战略意义,对创新型企业发展具有极大的吸引力。”上海德汇集团有限公司(以下简称“德汇集团”)董事长薛加玉博士介绍,自己2001年来到浦东创业,先后创立了德汇集团和铭大集团两家企业,扎根浦东22年,有深厚的浦东情结。此次“德汇创新中心”项目顺利开工,同样得益于地方政府的大力支持和帮助。

据悉,“德汇创新中心”项目预计总投资近5亿元,由德汇集团发起设立,该项目依托集团深

引领区新时代标杆项目将落户金桥

「德汇创新中心」上午开工

厚的产业基础、丰富的科技产业孵化经验以及专家资源,为合作伙伴和初创企业赋能,结合浦东新区产业方向和企业实际,为浦东培育数家独角兽企业及上市公司,与政府、行业共享发展成果。

值得一提的是,该项目的主创设计师是马溯设计始合伙人、总建筑师、世界著名建筑大师马溯·斯特贝尔。马溯是美国罗马马学院院士,2021年获得上海白玉兰纪念奖,在建筑设计方面有着很深的造诣,“希望大家并肩前行,将‘德汇创新中心’项目建设成为新时代标杆项目。”马溯说。

仪式现场,长三角国创中心与德汇集团签署战略合作协议。双方将聚焦“共建大企业联合创新中心、联合培养产业创新人才、共建共享研发创新平台、共建产业创新生态”等展开全方位深度合作。

仪式现场还集中签约了凯鑫森、汇博股份、德硅光电、东集技术等4家拟入驻企业,将大企业开放创新中心的工作进一步走深走实,助力地方经济社会高质量发展。