



“双11”16年了 今年有何不同

1 周期长、力度大、势头劲

今年的“双11”，比以往来得更早一些。

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，抖音电商有针对性地推出“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。

2 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’政策前期出台是重要利好。”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。

3 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。

“双11”16年了。这一见证电商行业快速发展的“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？



2024“双11”的新变化

1 壁垒打破 电商平台互联互通

互联网巨头“互联互通”无疑是今年“双11”热度最高的话题之一。作为中国互联网行业的两大巨头，长期以来，淘宝和微信的支付系统一直未能完全打通。这种局面在今年“双11”被打破。

不仅是微信与淘宝，阿里和京东也互相开放，淘宝天猫接入京东物流，京东也接入菜鸟速递和菜鸟驿站，并接入支付宝支付。

今年的“双11”，成为史上最开放的“双11”。随着平台间壁垒的打破，电商市场的竞争格局或将迎来新一轮洗牌，竞争将更加聚焦于产品质量、价格优势及服务体验等商业本质要素。

2 政策加持 以旧换新带来高人气

国家推出的大规模家电以旧换新补贴首次参与“双11”活动，政府补贴与平台优惠可叠加使用，进一步激发了消费活力。

例如，天猫携手众多品牌，联合投入60亿元，通过发放品类券、品牌官方让利等方式，响应以旧换新增量政策；拼多多启动了“超级加倍补”活动，重点补贴手机、数码、家电等类目单品；京东支持消费品以旧换新工作，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；苏宁易购推出“万店齐补，不止5折”活动，在承接政府以旧换新补贴的基础上，联合众多家电品牌加大资源投入，整体优惠力度低至5折。

3 注重品质 各大平台不再死卷低价

今年“双11”，“全网低价”表面上看已不再是各家竞争核心，平台牵头开始“反内卷”，不再强制搞低价。

过去几年，国内电商行业经历了高强度内卷竞争，各平台铆足力气比拼“全网最低价”，也将电商环境推至了悬崖边上，形成了恶性内卷。今年以来，中央政治局会议提到，要培育壮大新兴产业和未来产业，要强化行业自律，防止“内卷式”恶性竞争。

摒弃一味卷低价后，电商平台们开始回归电商本质，注重起长期价值，逐渐弱化低价策略，更加重视消费体验。

4 AI助力 电商平台更懂消费者

在“双11”的各大电商平台上，人工智能的作用显而易见。从个性化推荐系统到动态定价策略，AI正在帮助商家更有效地满足消费者需求。例如，某领先的电商平台使用了深度学习算法，可以分析用户历史购买数据、浏览习惯等信息，实时生成个性化的商品推荐。

AI技术还被应用于库存管理和供应链优化。在“双11”期间，电商平台的订单量激增，如何高效管理库存成为了商家的核心挑战。通过机器学习算法，电商能够实时预测不同商品的需求，并相应调整库存，避免因缺货而导致的销售损失。

(综合新华社、光明网、金羊网、海峡报道)整理/佛山市新闻传媒中心记者 陈为彬

分类信息

刊登热线：86224851 13726677228

▲佛山市禅城区浩晋塑胶制品厂(经营者:关伯其)遗失财务专用章一枚，现声明作废。

▲佛山市南海区伍李广猪肉档(经营者:伍李广)遗失财务专用章一枚，现声明作废。