

“618”年中大促销的大数据透露了什么信息？

# “剁手族”正在向“品质族”迈进



今年是“618”的第7个年头。从一开始只有京东平台的年中大促销，到如今越来越多的电商和店商加入的“狂欢”，尽管规模仍无法跟“双11”相比，但“618”已成为拉动消费的一个重要窗口。从今年的大数据中，能读出怎样的信息？

## 消费升级 从“剁手族”到“品质族”

如同其他购物节，“618”成为“剁手族”们“血拼”的一个节日。

商家的促销激发了消费者的购物热情。天猫数据显示，当天开场仅7分钟，天猫国际就成交破亿元；京东在第一个小时的销售额超过去年同期的250%；苏宁易购在1小时内订单量同比增长398%。

尽管价格依然是“剁手族”的重要考虑，但品质越来越成为其追求。多家电商销售数据显示，电器、服饰、母婴消费品等成为热销品。在京东平台，全国热销品类交易额排行榜前五位分别是手机、空调、平板电脑、笔记本、婴幼儿奶粉。

根据第三方数据分析机构艾瑞咨询发布的数据，在“618”期间，消费者购物需求旺盛的同时，消费观念趋于理性，商品质量是消费者最关心的因素，其次是价格。

而这一消费升级的趋势在跨境电商中也表现突出。网易考拉海购就对品类进行了细分，如母婴品类涵盖了纸尿裤、奶粉、童装、家居等细分需求，原因是“消费者需要的已不仅仅是马桶盖、电饭锅这样的单品爆款，而是更多更全面的大牌商品。”

中国电子商务研究中心主任曹磊表示，在消费升级的大趋势下，网购正从低端的价格战转向响应中产阶层需

求，“剁手族”也正在向“品质族”迈进。

## 高科技助力 “短时段”渐成常态

当天凌晨，北京市的杨先生下单9分23秒后，便收到了在苏宁易购上购买的巧克力。而在陕西西安，市民邢先生在上午10点15分收到了来自京东无人机送出的“618”第一单商品——宝鸡凉皮和锅巴。

不仅是标品配送越来越快，包括生鲜这种考验速度的品类，物流也在不断优化。天猫的物流服务商在各地的冷链开启24小时作业，一天就发出了生鲜商品近500吨。有些用户甚至在下单当天，就能收到保税仓发出的海淘商品。

年中大促销的物流体验越来越好成为消费者明显的感受，而这背后是企业大量新技术的投入和运用，以及物流企业的紧密协同。

以嘉兴智能仓为例，消费者在天猫电商平台下单后，运营中心内即时获得订单信息，通过自动化流水线，平均每个包裹出库时长只需3分钟，拣货正确率几乎可达100%。

除了京东，苏宁也在今年“618”中首次使用了无人机派送，飞行15.6公里后，将货物送到一家农家乐山村的农舍。据了解，目前苏宁协同了行业顶尖的无人机公司，将技术、场景、商品围绕物流路径进行了价值组合和重构，推动行业建立更长效的技术驱动模式。

业内人士表示，智能技术向物流演进已经是不可逆转的趋势。智慧、开放的物流不仅提升了送达效率，优化了服务体验，也将物流触角深入更多难以抵达的地区。这一切将让“短时段”“当日达”越来越成为大促常态。

## 趋势

### 新零售秀场 “好玩”“有趣”

“618”被称为是“新零售”提出后的首个年中大促销。众多商家在打通线上线下服务、增强消费者体验与互动、推进新零售方面纷纷出招。

“好玩”“有趣”成为此次年中大促销的关键词。6月17日晚，苏宁易购播放的“钱多多多之夜”，用户互动量超过2800万人次。京东从技术+零售、品牌+零售、IP+零售、金融+零售、多终端+零售方面入手，变革了新玩法。而国美则建立了全国首家专业VR影院，并表示未来将建100家VR影院。

“零售的消费者时代正在真正到来。”京东首席市场官徐雷表示，过去的零售始终围绕的是便宜和便捷，而未来零售在消费变革和技术进步的双重作用下，消费场景将不再局限于单一渠道，而是延伸到无处不在的线上线下空间。

当然，光“好玩”“有趣”还不够，还应加强对消费者权益的保护。今年的大促销中依然不乏这样的问题：商家打着价格优惠名义却售卖二次产品，买家与在线客服联系永远都在排队中，物流“爆仓”延缓，生鲜腐烂……这一切都是让消费者“不省心”的因素。

北京电子商务协会副秘书长魏波认为，根治这些顽疾还需政府和企业共同努力。电商本身要加强诚信建设，通过信用数据平台，加强自律；监管部门也应该严格执法，通过网络“共享”监测体系创新执法方式。

■据新华社

## 零售湘军聚首 探讨零售业创新与回归 发布《长沙实体零售转型升级调研报告》

本报6月18日讯 17日，2017第三届湖南零售行业发展高峰论坛在长沙举办。会上，除省内300余家零售行业企业共同探讨零售业的创新与回归外，还发布了湖南商学院经贸学院副院长尹元元调研课题《长沙实体零售转型升级调研报告》。

调研报告显示，为不断拓展服务内容，长沙市内各大零售企业从强化产品质量，构建品质保障体系；进一步完善供应链服务，注重配送体系；多业态组合搭配，跨界融合提升实体零售竞争力以及不断提升硬件条件，进一步增强顾客购买体验价值等四个方面进行了转型升级的尝试。

截至目前，长沙拥有包括便利店、专卖店等在内的零售网点约4万个，其中，大型综合超市120家、

百货商场36家。尹元元认为，商品交易是零售的核心，服务是实现交易目标的关键，“为此，不断拓展服务内容，增加顾客价值体验，才是零售业的本质。”

中南大学博士生导师柳思维则认为，移动互联网将第四次零售革命推向了一个新高地，“互联网+流通”的商业模式推动了长沙传统城市商业中心的变革，“互联网背景下城镇化进程中大河西先导区和湘江新区的建立，产业布局变化和人口的变迁与流动，打破了过去人们习惯认为的‘西文东市’格局。”柳思维指出，自2007年长沙河西新商业中心崛起，为步步高企业实施“农村包围城市战略”全面进入省会城市提供了最佳战略空间，一些商业企业抓住长沙河西市场空间的机会，催生了不少新的城市商业中心及运营模式。

■记者 朱蓉 实习生 米仪静

## 连线

### “理想生活”O2O平台长沙首发

本报6月18日讯 今日上午，湖南“理想生活”O2O服务平台在长沙举行首发式，给消费者带来了一个理想的生活平台。

据悉，“理想生活”O2O服务平台围绕“贡献价值”这四个字将品牌定位为生活服务平台，分为线上商城、线下商圈、生活圈三大板块。“线上商城”包括衣食住行用等多方面网店，“线下商城”包括超市、食宿、休闲等实体店铺，“生活圈”包括贡献值

查询、公益捐赠查询等公告栏。用户通过“理想生活”APP商城平价购买生活所需用品的前提下，还能享受到平台的消费激励。

“理想生活”技术总监王敏介绍，“后期‘理想生活’APP将围绕DT共享(Data Technology 数据技术共享)来开展，利用‘DT共享’计划，让‘理想生活’在新零售服务领域中给用户带去一种新的消费体验。”

■记者 丁鹏志 实习生 汪梦媛 刘雨婷

湖南天天国际旅行社有限公司 咨询热线:400-750-7878

重庆武陵汽车四天游 499元/人 (每周四发)

重庆武陵双飞四日游 1780元/人(天天发)

重慶九龍坡求水九龍坡城 武陵金佛山汽车四日游 499元/人 (每周四发)

摩围山风景区

酉阳桃花源 陶渊明笔下的世外桃源

线路一：国庆酉阳/乾州古城/转寨大桥汽车二日游 299元/人 周六出发(长沙起止)

线路二：沅陵苗山/乾州古城/转寨大桥/茶桐边城/重庆酉阳汽车三日游 399元/人 周五出发(长沙起止)

各大旅行社均可报名