

新闻分析 INWENFENXI

# 廉价小商品一夜变成“香饽饽”

“样样1元,每样1元!”“全场1元,买不了吃亏,买不了上当”……被魔音般的广告语吸引进街头1元店,是不少“80后”的回忆。时隔多年,“1元店”复兴了,但这一次是在线上。

刚刚过去的周末,在拼多多5周年之际,淘宝特价版启动“1元更香”活动,巨头阿里再一次加码下沉市场,限时1元包邮的特价商品每天变着花样上线。而浏览京东、拼多多等平台,十元左右的“厂货”“每日特价”“限时秒杀”,同样成为吸引消费者下单的“利器”。几乎被遗忘的廉价小商品,一夜之间成了巨头争抢的“香饽饽”。



资料图片

## “1元店”线上回潮

“才一上午,我就下了十几单了。”令陶女士自己都感到意外的是,吸引她花了半天时间买买买的,竟是一个“1元包邮”为亮点的购物活动。

10月10日,淘宝特价版启动“1元更香”活动,全场1亿件工厂直供商品全部“1元包邮”,并将持续到“双11”结束。1元钱能买到什么?最新款棉袜、外贸大牌代工生产的化妆品、网红产品筋膜枪、结实到可以当绳子用的充电线……据阿里方面提供的信息,涵盖百货家居、食品生鲜、服饰配件及数码家电等各种爆款产品,在电商平台上平均都卖几十元甚至上百元,此次在淘宝特价版上都有机会1元买到。

记者在“1元更香”的活动页面实测发现,冬衣、筋膜枪等单价相对较高的商品用1元买到的机会并不多,但1元两斤的绿心猕猴桃,1元5

支的护手霜,1元2袋的洗衣液还是可以比较轻松地买到。不过,这些商品大多限时限量销售,更多体现出以特价带动其他品类商品销售的广告效应。

## “新制造”下的反向定制

“1元店”线上回潮,是否意味着零售业走向恶性价格战和品质降级?一家参与活动的工厂的负责人透露,此次主要为了“做爆款,不图利润”,希望通过极低的售价提升消费者对商品的认知,从而带动其他商品销售,但也不会做亏本买卖。

如今,越来越多的产业带工厂已经开始进行数字化升级改造,通过C2M(用户直连制造)反向定制实现大规模生产,降低成本。

广东日丰科技有限公司市场总监李瑞透露,公司选择在“1元更香”上首发一款水牙线产品。除了

希望借机会提升品牌认知度外,C2M模式下平台提供的大数据等服务是工厂十分看重的。“过去我们资金准备好了,但是不知道开发什么样的产品,淘宝特价版能提供非常精确的数据,让我们把该用的钱用到产品开发上,达到效率最大化。”

今年9月,秘密运行三年后,阿里巴巴首个新制造平台——犀牛智造正式发布。以服装行业为例,其传统的生产模式是平均1000件起订,15天交货,而在新制造的模式下,“犀牛工厂”可以实现100件起订,7天交货。

近两年来,多家热门电商早已加入C2M市场争夺战,如淘宝特价版、拼多多、京东旗下的京喜、网易严选等。在消费端增长红利放缓时,工厂厂长的青睐和其背后巨大的制造业数字化服务市场,成了巨头们一致看好的蓝海。

## “特价经济”挖潜仍将持续

不仅在线上发起亿件商品1元包邮,阿里的“1元店”生意似乎还有蔓延到线下的势头。在“1元更香”启动前夕,阿里在上海低调开出了一家1元线下体验店。有消息称,淘宝特价版计划3年内在全国开业至少1000家“1元店”。

市值突破8000亿美元的巨无霸,下沉开起杂货店,阿里此番动作留给外界一片遐想,大有向线下零售巨头名创优品发起暗战的意味。

就“1元更香”推出的两天前,名创优品更新了赴美IPO的招股书。成立于2013年的名创优品,通过出售矿泉水、眼线笔、手机数据线等日用小商品,形成了全球4200家门店的“十元店帝国”。学者吴晓波曾在评价名创优品时说:“名创优品撕掉了最后一层纸,即零售终端价格的虚高,一是渠道的陈旧与沉重,二是品牌商对价格的贪婪控制,把这两个打掉,价格的空间就突然出现了。竞争的要点也许真的不在线上或线下,而是工厂到店铺的距离。”

针对阿里线下“1元店”的下一步计划,阿里巴巴副总裁、淘宝C2M事业部总经理汪海并未直接回应,但他透露,“让消费者更简单方便、在触手可及的范围内接触到产业带工厂好货,我们会持续做一些创新尝试。”

中国社科院工业经济研究所副研究员赵剑波认为,中国有14亿人的消费市场,但在庞大的市场中还有10亿海量下沉市场的消费潜力没有被激活,C2M、特价经济将激活这一部分消费潜力。孙奇茹

## 五部门部署开展商务楼宇宽带接入市场联合整治行动

为进一步规范商务楼宇、工业园区、办公建筑等场所(以下简称“商务楼宇”)宽带接入市场,打通提速降费梗阻,不断优化中小企业发展环境,工业和信息化部、公安部、住房和城乡建设部、国务院国有资产监督管理委员会、国家市场监督管理总局日前印发通知,部署开展商务楼宇宽带接入市场联合整治行动。

通知提出重点完成排查整治商务楼宇内宽带业务排他经营和限制竞争行为、排查整治商务楼宇内宽带业务价格违法行为、排查整治新建商务楼宇未严格执行国家标准行为三个方面整治任务,需要整治的典型违规行为包括:商务楼宇产权人及其委托的管理人、物业服务企业与电信运营企业签订排他性协议的协议或约定;限制电信运营企业根据用户需求进入商务楼宇提供公共电信服务;限制电信运营企业公平接入和使用商务楼宇内通信管道、管线、机房等设施;强制商务楼宇承租人接受指定服务并收费;为无经营许可证的单位或者个人提供用于经营电信业务的电信资源或者提供网络接入、业务接入服务;电信运营企业及其业务代理为用户提供通信服务时,收取公示的收费项目之外的费用;商务楼宇产权人及其委托的管理人、物业服务企业在配合提供通信接入服务时,向电信运营企业收取公示的收费项目之外的费用等。

据悉,此次联合整治行动将分为四个阶段推进,10月为组织部署阶段,11月~12月为自查整改阶段,明年1月~5月为排查整治阶段,6月进入总结完善阶段。据《人民日报》

## 动力黑科技! 解码广汽传祺钜浪动力



在汽车行业,电动化和智能化大潮势不可挡,广汽传祺先知先觉,在动力科技领域先行突围,率先攻克中国品牌动力总成技术“卡脖子”的魔咒。

9月份以来,广汽传祺在动力科技连下三棋,全方位展现十二年自主创新,前瞻性投入孕育而来的技术硕果。广汽传祺在中汽中心进行热效率认证,取得三款发动机热效率超过40%的亮眼成绩,拿下42.1%热效率的中国品牌最高分。北京车展前夕,广汽传祺发布“金三角战略”,将科技增值提至战略高度,通过全新广汽全球平台模块化架构GP-MA、ADiGO智驾互联生态系统、动力科技为产品赋能,提升消费者价值感知和体验,并正式在北京车展开幕当天,推出全新一代动力平台——钜浪动力。

钜浪动力是科技传祺战略“金三角战略”的重要组成部分,围绕“以客户为中心”的理念,通过智能化、科技化加持,打造出以消费者体验为核心的动力科技。站在十二年积淀之上,钜浪动力以平台化、模块化为基础,形成两大领域、三种支撑、六个板块完整的产品架构,不断自我迭代,推出符合消费需求的产品,带来更强劲的动力、更敏捷的响应、更低的油耗。

大浪淘沙才能留下金子,在科技大爆发的前夜,广汽传祺已经准备好子弹,蓄势出击。时间也会给出答案,让我们拭目以待。

## 一枚鸡蛋的“数字”含量

物联网、大数据、人工智能、云技术……一枚小小的鸡蛋,用上了诸多“高大上”科技,这是记者近日在承担农业农村部畜禽数字农业建设试点项目的福建光阳蛋业蛋鸡养殖基地看到的一幕。

位于福建省福清市的养殖基地,近60万羽母鸡是这样开启新的一天的:通过自动化养殖系统,每天清晨4点,12栋鸡舍就会自动亮起灯光,“营养师”顺着鸡笼前的轨道缓慢投放。一台1米多高,搭载着各种传感器的养鸡机器人不时从它们身边经过,收集环境温度、湿度、光照度等信息。一旦数值异常,通风、水帘等设备会自动进行调节。如果鸡生病或死亡,机器人还将立刻发出警报。

“原来饲养员每天要花至少3个小时找病死鸡,现在通过机器人巡检只要10分钟。”福建光阳蛋业蛋鸡养殖基地负责人李国彬说,养鸡机器人还在不断利用数据进行“深度学习”,不久后甚至可通过声音、粪便等参数,综合判断鸡的健康情况。

鸡蛋离开母体后,自动落入一条全自动生产线,期间每一枚鸡蛋都将闯过数道关卡:50摄氏度温水清洗,紫外线杀菌、称重分级,还得经过小锤轻轻敲击12次检测裂纹……最终合格的鸡蛋会被喷上被称作“鸡蛋身份证”的可追溯码。李国彬说:“这些生产数据将传入云端,消费者扫描二维码就能看到数据链和视频记录。”

不仅能够确保生物安全、食品安全,数字化技术也有助于企业提高管理水平和科学决策。李国彬说,终端系统可以综合鸡种、产蛋率、品质、市场价格、客户需求等数据进行分析并形成报表,企业从而知道“什么品种的鸡,什么时候淘汰最合适”。

“数字化潜力挖得越深,产出效益就越高。”福建光阳蛋业股份有限公司董事长余焱说,之前养殖决策仍需大量依靠经验与推测,但使用了数字化技术之后,可供参考的数据更丰富和全面,制定的养殖模型和销售模型也更加精准,避免了生产盲目性。

“精准饲养管理系统可提高生产效率,自动化信息采集系统可提升生物安全,可追溯管理技术可保障食品安全。”福清市农业农村局局长陈灵说,数字技术已是推动传统农业向信息化、自动化、高效化现代农业转型的重要手段。

“数字鸡蛋”并非个案。据福建省农业农村厅统计,2017年至今福建已建设了国家级数字农业示范基地4个、农业物联网应用基地700个,辐射带动全省各类新型农业经营主体1000多家开展农业信息化改造提升,有力推动农业信息化技术与农业生产、加工、流通等环节的深度融合。

据新华网

## “双11”又提前了! 或与传统“金九银十”合拍

国庆中秋八天长假,各大电商动作频频,苏宁易购节前突发公告提前启动“双11”大促,拉开今年“双11”大幕。专家预计,“双11”大促以后还会提前,逐步实现与传统销售的“金九银十”合拍。

在中秋和十一黄金周前夕,9月28日,苏宁易购突发公告,在电商行业扔一颗“重磅炸弹”。公告称,苏宁易购于9月28日提前正式启动2020年“双11”大促,并将9月28日-10月8日的国庆双节定为“双11”大促开启,出台50亿补贴额度释放、全品类补贴、投入一亿件超低价爆款、价保延长至11月12日等政策,提前打响补贴战。

无独有偶,“金九银十”下半年行业旺季已经到了,在双节来临之际,

拼多多也迎来下半年第一个S级别大促活动——五周年庆典,活动时间是9月27日-10月20日,整整24天,正好涵盖了消费者的购物周期,与苏宁易购此举可谓“不谋而合”。

对此,网经社电子商务研究中心网络零售部主任、高级分析师莫岱青表示,苏宁易购此举应该来说是开了先例,可谓有史以来提前启动“双11”最早的一次。莫岱青表示,此前淘宝、抖音、京东、天猫、拼多多等各大电商已经纷纷发布“双11”招商规则,双节后“双11”也即将启动,竞争加剧。因此,苏宁易购此举在一定程度上可实现与天猫、京东、拼多多的“错峰”对抗,错峰促销试图取得意想不到的成效。苏宁易购通过提前出击双11大

促期间的方式,占据有利位置,“抢跑”实现“卡位”。

“双11”活动以后还会提前,逐步实现与传统销售的“金九银十”合拍,主要是因为双十一促销的影响力,另外疫情影响一些企业的年度销售指标,商家希望通过将“双11”提前来努力实现。这也预示着电商年度大促全新的“变数”。“网经社电子商务研究中心主任曹磊指出。

上半年的疫情加快了我国网络购物渗透率的快速增长,网民对网络的依赖程度非常高。网经社电子商务研究中心特约研究员、海南职业技术学院经管学院刘俊斌副教授认为,双节效应,特别是“错峰”是我国传统节日的第二大节日,与国庆节重合形成双节效应。很多商家都

开展了针对性的优惠促销活动,助推了销量的增长。另外,物美价廉符合当前消费的趋势。电商平台加大了物美的商品升级,符合网民追求美好生活的需求。

“疫情后的双节人们消费情绪高涨,尤其各大平台均有保价到‘双11’承诺,促销形式以跨店满减为主,较以往各种优惠叠加深套路更简单明了,同时各大物流时效保障,消费者更容易冲动下单,也避开接下来‘双11’高峰快速‘堵车’现象。”网经社电子商务研究中心特约研究员吴弥说,今年的疫情人们未能出国购物,在这次双节促销中跨境进口商品表现并未十分突出,或在接下来“双11”中逆势上扬。

据《广州日报》

## 长假流行去海南 免税购物成热点

国庆、中秋双节之际,海南离岛免税消费迎来了新一波购物热潮。“早就听说海南出台了离岛免税购物新政策,这次国庆节假期专程来海南体验免税购物。不仅商品价格便宜,而且购物特别方便,在免税店选好商品后可以直接到机场提货。”来自山东的游客吴丹女士告诉记者。

10月2日,记者在海口日月广场免税店采访时发现,来自全国各地的游客将该商场的各大柜台挤得水泄不通,选购、咨询场面十分火爆,尤其是化妆品等专柜前等待付款的游客更是排起了长龙。

自7月1日以来,离岛免税购物成为许多游客来海南旅游的主要目的之一,海南国际旅游消费中心建设也因此步入了快车道。据统计,10月1日至5日,海口海关共监管海南离岛免税购物金额5.3亿元、旅客8.2万人次、件数54万件,同比分别增长136.9%、34.8%、86.2%。

此前,海南省副省长沈丹阳在2020中国绿公司年会上介绍,海南离岛免税购物政策自7月1日实施以来,截至9

月26日共88天,销售额达到83亿元,“平均每天卖1亿元左右,同比增长2.3倍”。

近日,记者从海口海关获悉,截至9月30日,海南离岛免税新政策实施3个月以来,海口海关共监管离岛免税购物金额86.1亿元,同比增长227.5%;其中,化妆品销量居首位。

当前,全球新冠肺炎疫情仍在持续蔓延,而我我国疫情基本得到了有效控制,因此,海南离岛免税购物政策红利加速释放,为海南也为国内旅游消费带来了新的机遇,海外免税消费开始回流。海南省商务厅一级巡视员姚磊介绍,“今年7月1日起实施的海南离岛免税购物新政策,对加快建设国际旅游消费中心、引导境外消费回流具有重要意义。”

为逐步形成离岛免税销售多元主体经营、差异化竞争的局面,总体实现海南离岛免税品在品牌、品种、价格方面与国际“三同步”,更好满足消费者需求,海南省人民政府近期已批准海南旅游投资发展有限公司全资子公司海南旅投免税品有限公司、海南省发展控股有限公司全



资子公司全球消费精品(海南)贸易有限公司两家省内企业,享有海南离岛免税经营资质,同时计划今年在三亚新开3家免税店,通过竞争性磋商方式,从省外具有免税品经营资质企业中择优选定一家企业作为离岛免税的经营主体,形成良性竞争格局。

目前,海南离岛免税政策效应不断

释放,热度空前,为海南自由贸易港建设注入了强大活力和动力,已然成为海南的一张“名片”。有专家分析认为,海南凭借离岛免税购物、优良生态环境等多种优势叠加,有条件打造成为我国居民旅游及相关服务型消费释放的重要承接地,并由此深度融入国内大循环。

据《经济日报》