

一年一度的年中大促 618 又双叒叕到了。作为各大电商平台的年度首个约定“杀戮时间”，上周中，京东、天猫两大电商巨头在同一天发布促销计划，“猫狗大战”可谓“路人皆知”；拼多多、苏宁易购等新老电商，以及抖音、快手两大“新锐势力”，也都在近期公布了年中大促计划。为了在这块万亿消费大蛋糕中尽可能多分一杯羹，各家电商可谓使出浑身解数。

玩法、折扣、优惠、补贴、红包，电商大促的这些手段，对于已经“久经沙场”的消费者来说，如今都不新鲜，但竞争如此激烈，各电商平台必须推陈出新，比如今年的天猫 618，通过推新品、推国货、推 88VIP，从存量市场中挖掘增量的价值，让消费者知道要买什么；老对手遭遇“反垄断制裁”的重击后，京东打的算盘则是尽可能多地拉拢中小品牌、商家；快手和抖音，则更像是把这次 618 当做一次“试水”，以补足在供应链和服务体验上的短板。

对于这些互联网平台来说，电商大促是最基本、最有效的变现途径和比拼战场，今年 618 就是检验各大平台后疫情时代能力与效率的一次好机会。

剁手时间已到，各位准备去哪家呢？

■新快报记者 郑志辉/文 廖木兴/图

又到 618 电商年中大促

今年将面临后疫情时代能力与效率的考验



牵手国寿 共创美好

中国人寿“616”客户节

易建联
中国人寿品牌形象大使



保险·投资·银行

相知多年，中国人寿用心守护您的美好生活。

2021年“国寿616”客户节，打造康养生活、财富生活、普惠生活、出行生活、公益生活五大专区，多款精选产品，丰富活动等您参与！



www.chinalife.com.cn

