

“史上最长”618 今日正式开战



延伸阅读

直播带货频“翻车”,消费者还会买账吗? 七部门联合出台监管办法

抖音快手加入 618 战团,引起外界的格外关注,并不仅仅因为两者的互联网流量虹吸效应,更重要还是直播带货在电商大促中扮演的角色愈趋关键。

以阿里巴巴为例,其最新季度财报显示,淘宝直播已经是阿里电商增长最为迅猛的功能之一。2021 财年, 淘宝直播的 GMV 超过 5000 亿元。

对三大电商平台来说,618 已经成为一年两次的大促节点之一。对抖音快手来说,618 同样意义重大。抖音自去年 618 前夕字节跳动宣布成立电商一级业务部门后,抖音就成为其电商业务的最主要承载。2020 年,抖音电商全年 GMV 已经超过 5000 亿元,2021 年目标更剑指 1 万亿 GMV。

而自去年与京东达成战略合作后, 快手在电商 GMV 方面定的目标值也越来越高。此前,快手将 2020 年电商 GMV 设定在 1000 亿元,但在抖音强攻之下,快手 2020 年财报显示其年度电商 GMV 冲高至 3812 亿元,较 2019 年的 596 亿元增长 539.5%。而 2021 年 GMV 设定在 7500 亿 -8000 亿元,约为去年的两倍。

然而,去年双 11 期间直播带货各类消费投诉满天飞,明星主播频“翻车”的一幕还历历在目,这样的经历下,消费者还会买 618 的账吗?

接连出台的监管措施和企业规范,或许能给消费者增加一些信心。国家互联网信息办公室、

公安部、商务部、文化和旅游部、国家税务总局、国家市场监督管理总局、国家广播电视总局等七部门联合发布《网络直播营销管理办法(试行)》(简称《办法》)将于 5 月 25 日起施行,《办法》中明确直播营销行为 8 条“红线”,突出直播间 5 个重点环节管理,对直播营销活动相关广告合规、直播营销场所、互动内容管理、商品服务供应商信息核验、消费者权益保护责任、网络虚拟形象使用提出明确要求。

在企业规范方面, 孵化出超级 IP 李佳琦的直播业头部企业“美 ONE”则发布了我国直播电商行业首个企业标准。标准明确,当收到针对直播商品的消费者投诉时,直播客服部门应当按照现行法律、法规、规章、强制性标准和电商平台规则的要求,依法向消费者提供直播商品生产者或经营者的真实名称、地址和有效联系方式等信息,积极协助消费者维护合法权益。并且承诺若商品缺陷系因本公司的行为所致,依法向消费者承担损害赔偿赔偿责任。

网经社网络零售部主任莫岱青认为,从各家 618 玩法来看,直播带货是重要一环。随着直播带货进入“全民时代”,直播电商无疑将成为 618 各大平台角逐的核心战场。“电商在内的数字经济对实体零售业不仅起到转移、冲击和颠覆的影响,一定程度上也起到刺激与引领作用;直播电商、达人带货、网红爆款正在‘二次爆发’成为新增增长点,直播将成为电商、品牌、商家等的‘标配’,直播渗透率在快速提升。”

专家看法

流量红利逐渐摊薄 电商购物节或将迎来拐点

网经社特约研究员陈虎东认为, 618 虽说是电商购物节,但是随着 10 多年电商购物节的影响,线上和线下融合发展态势基本形成,所以电商购物节不仅仅是一场线上购物活动,其实也是一场线下的竞争。加上疫情的影响,众多品牌营销的势头,需要被带动起来,电商购物节能满足这一需求。

陈虎东认为,今年的 618 和往年基本相似,各大电商平台采用的方式在本质上都是营销手段,是多种营销方式的集中展示。这些眼花缭乱的营销方式,虽然“换汤

不换药”,在其日常经营中已经被证明是有效的。随着电商红利或者说流量红利的逐渐摊薄,营销方式的竞争也势必白热化,这也就决定了后续的所谓电商购物节营销或将迎来一个拐点,那就是更加注重后端软硬件运营支撑的整体能力。众多在头部营销方面能力一般的中小电商们,其“出头”之日,或许为期不远了。

莫岱青预测说,随着疫情逐渐控制,这一段时间积蓄的消费欲望会集中释放,因此 618 可能会迎来一波“补偿性消费”,但不会出现大量囤货。

各家电商618大促活动一览

商家	天猫	京东	苏宁易购	快手	抖音
活动日期	5月24日—6月20日	5月24日—6月20日	5月24日—6月18日	5月20日—6月16日	5月25日—6月18日
参与品牌	25万品牌,去年的2.5倍,1300万款商品同时上架,其中140万款新品。	帮助超12万中小品牌成交额同比增长超100%,超230个品牌实现下单破亿。	\	\	\
主要玩法	从6月1日至6月20日,满200减30的基础上,额外每天补贴5亿元。	有超9成核心品牌参与预售,5月24日开始,参与预售还可享受定金膨胀,尾款立减等额外福利。	第一轮预售结束后,6月8日原产地直卖日,万款好物1元秒杀;6月9日特卖日,满199减100……	帮助商家提升公域流量,快速转化新粉,借力“打榜”“主播PK”等玩法。	6月1日至18日,助力商家的平台服务优惠,重点/品牌/主题直播间奖励,短视频挑战赛等。

4 直播势力强势参与 升级信任保障体系

除了苏宁易购、拼多多这些新老电商对手,天猫京东今年 618 还将面对来自另一赛道选手的跨界挑战。

作为直播带货最大平台之一, 抖音首次宣布入局 618, 将与其他大电商平台同台竞技。

根据此前泄露的一份 618 抖音电商“作战指南”,此次抖音推出的 618 好物节将分为三个阶段:招商期、活动预热期和活动正式期。5 月 25 日 -5 月 31 日为活动预热期,此阶段平台将推出各种定金预售、互动城小游戏等玩法。6 月 1 日 -6 月 18 日为活动正式期,抖音将会推出助力商家达人的平台服务费优惠、直播间奖励、短视频

挑战赛等。

日前快手电商也宣布“快手 616 品质购物节”正式启动,并与江苏卫视、浙江卫视和快手小店直播间台网联动,打造首届电商晚会——“快手 616 真心夜”,这也是快手第二次举办 616 品质购物节。

据悉,今年“快手 616 品质购物节”在信任保障方面将进行升级。6 月 1 日,快手电商将上线“小店信任卡”,小店信任卡是快手平台诚信消费者可获得的权益与保障卡,内含消费者购物保障(如假一赔十、7 天无理由退换货、退货补运费等)、平台优惠券以及商家提供给消费者的系列体验保障。