

市场经纬

1. 备货充足 订单充裕

618期间,义乌保税物流中心处处涌动热潮,各企业都在全力以赴积极备战。在凯昌义乌保税仓发货场地,记者看到操作台前的工作人员紧锣密鼓地忙着拣选、打包、复核、出库……仓库门口的月台前,一辆辆快递运输车整装待发,以最快速度将618大促产生的订单包裹发往全国各地。

“6月1日至3日,我们在淘宝(天猫)系平台上的订单有16万单,首日即达有12万单,这些包裹已经全部发货完毕。”凯昌保税仓现场负责人陈龙告诉记者,今年淘宝618活动整体时间是5月24日-6月20日,比往年来得更早些,企业早在5月份就已积极开展备货,从韩国、日本、美国、德国等国家陆续备货340万件,整个仓库被堆得满满当当,国际陆港集团给予了很大的支持,义乌海关也提高了货物的通关时效,让企业毫无后顾之忧,全力奋战618大促。

今年以来,面对抖音、快手、小红书的进攻,京东、淘宝、拼多多等传统货架商城模式的电商,纷纷拉起了“直播带货”的大幕。直播内容竞争越发激烈,大家对头部主播的抢夺达到了白热化的程度,这一点在今年的618中展现得淋漓尽致。

以淘宝(天猫)为例,在618商家大会上,淘宝天猫集团市场部总经理曹琳划出了3大重点:好货好价、淘宝好价节、好看好逛的短视频和直播。基于此,内容主播在今年618期间站上C位。超过5万名新主播首次在淘宝天猫开播,其中包含了退役偶像练习生、主持人、综艺节目嘉宾等。

记者了解到,今年618大促期间,凯昌保税仓来自淘宝直播的订单比例芝麻开花节节高,第一波16万单中有30%来自淘宝(天猫)直播渠道。值得一提的是,2022年9月15日,淘宝全球购与菜鸟国际“一城一仓”计划启动仪式在义乌保税物流中心菜鸟凯昌保税仓举行。彼时,在淘宝拥有1056.8万粉丝的带货主播陈浩kiki在菜鸟凯昌义乌保税仓直播12小时,共吸引了668.35万网友观看,个别产品瞬间售罄下架。

在欧一供应链的保税仓,货架上摆满了各种进口奶粉及保健品。“今年618期间天气特别热,保健品我们都要放入冰袋降温。”欧一供应链在仓库内购置了冰箱,负责人刘向川告诉记者,618大促第一波奶粉订单有2万单,预计第二波有3-4万单,目前仓库备货充足。

“我们为618备了31条柜子(集装箱),奶粉、保健品为主,其中德国的爱他美奶粉通过‘义新欧’中欧班列运输。”刘向川说,针对本次618大促活动持续时间长,单量存在“6.1-6.3”“6.16-6.18”双高峰的特点,义乌海关会同国际陆港集团成立618大促保障工作组,提前走访区内企业了解需求,进一步推进促销案无纸化,制定现场关员轮班方案,做到关企微信群实时在线,接受业务咨询和预约,实现跨境商品一线入区及小包出区24小时通关;同时与场地运营方共同制定应急处置方案,提前对系统网络、智能卡口及视频监控等设施设备进行检查维护,密切关注运行情况,及时解决突发问题。



凯昌义乌保税仓内工作人员忙碌地从货架卸货

2. 快递越来越快 上午买下午达

如今,快递送达速度越来越快,在部分一、二线城市,上午买下午到已经屡见不鲜。尤其是在“物流洼地”义乌,这一优势更加明显。

夜幕降临,义乌云驿小镇“三通一达”等快递物流企业迎来最忙时刻。各快递企业分拨中心灯火通明,工作人员忙中有序,自动化分拣传输设备节奏流畅。随后数以百万计快递包裹通过义乌分拨至全国各地。

在义乌顺丰中转场,一台双层自动分拣设备正开足马力,将包裹有序分拣发往全国。现场负责人严巨泽介绍,为应对激增的快递业务量,今年3月顺丰投入500万元,对小件区自动化分拣设备进行升级,原本的单层自动分拣线升级为双层。在同样的空间下,这套分拣设备由原来12个人,增加到24个人可同时分拣,分拣效能从2万件/小时提升至3万件/小时,以此来满足激增的分拣需求。

从6月1日开始,快递包裹增加明显,正常每天50万件,现在突破65万件。通过数据分析看,时令生鲜产品占比很高,其次是防晒类的产品,快递集中派送的地

为华南、华东等地。严巨泽说,很多包裹基本可以当天送达。

快递速度也体现了“义乌速度”。近年来,义乌市着力实施开放引领,逐步构建“陆海内外联动、东西双向互济”的对外开放新格局,国内物流覆盖全国31个省(市、自治区、直辖市)的1502个县级市,国际物流辐射全球221个国家和地区,形成辐射全球的物流网络。其中,全市聚集了邮政、顺丰、中通、韵达、圆通等主要快递品牌的快递法人企业144家,159个处理场所及16个大型分拨中心,是全省快递业务最密集,分拣设施最健全的地区之一,快递业务量稳居全省第一。

据义乌邮政局数据显示,618大促首日,义乌快递业务量达3500万件,较平时增长约16.6%,预计618当天快递业务量突破4000万件。

记者了解到,为帮助企业缓解618发货高峰压力,市场发展委员会志愿者密集走访电商企业,及时协调相关单位解决电力、网络、交通、物流等方面问题,全力保障618大促各环节平稳顺畅,助力全市电商企业取得销售佳绩。

3. “义乌好货”登陆京东618

今年对电商平台来说是特殊的一年。阿里“1+6+N”组织架构大变动,小红书加速商业化脚步,京东CEO换将,许再披挂上阵第一年,首次大促就被称为“全行业投入力度最大的一次618,聚焦‘多、快、好、省’”。

今年618前夕,商城集团与京东正式签署战略合作协议。双方高层共同探讨了在电商领域的深度合作,合力推动中国“一盘好货”数字化供应链和产业带的不断升级,其中“义乌好货”IP也将强势登陆京东618大促线上会场,开启平价优质的义乌商品专属狂欢节,为用户提供更丰富多元的消费选择。

6月6日,“特色产业集群中国行·走进义乌”大会在义乌召开,京东联合义乌市场发展委、商城集团,从“开店扶持、成长扶持、供应链扶持”3大维度,为义乌商家推出12项扶持举措,包括0元试运营,开通618义乌尖货馆等举措,将助力义乌商家打造增长最多的618,帮助义乌商家把握618增长新机遇的同时,也把更多义乌的源头好货卖向全国,为消费者带来持续的低价购物体验。

“义乌是闻名全球的小商品集散中心,产品丰富且具备价格优势。京东作为新型实体企业,同时具备数字

和实体的属性,将为义乌的贸易商、工厂、个体户、个人等商家提供全链条服务,帮助义乌商家实现数字化转型升级,同时激发义乌市场主体活力,助力义乌实现更加充分和更高质量的就业创业。”京东零售CEO辛利军表示。

在开店方面,京东对义乌开启全品类招商,为不同类型的义乌商家提供多种入驻模式,包括POP店、工厂店、自营店等,并为商家提供全链条服务,降低商家的经营成本,提升运营效率。在营销层面,京东以一年一度的618为契机,打造京东618“义乌尖货节”,已在京东APP、京喜APP核心资源位登场,并在“9.9包邮”、京喜集市等核心频道上线义乌商品,未来还将打造更多义乌小商品专属的营销活动。

今年618恰逢京东创业20周年,同时也是京东史上助力商家增长投入最多、举措最强的618。京东集团副总裁冯全普接受记者采访时表示,京东将打造更简单高效的商家生态,降低义乌商家的准入门槛和运营成本,提升商家经营效率,用可持续发展的资源为京东与义乌的“联姻”形成可持续模式,帮助义乌商家从线下走到线上,抓住消费复苏和双循环机遇,促进数字经济与实体经济深度融合。

最“卷”618来了 义乌电商这么干!

全媒体记者 吴峰宇 文/摄

“早上下单6罐德国奶粉,发货地为义乌保税仓,5分钟就提醒发货,下午包裹就送达。”不少消费者表示,这个618感觉又快了一步。在真正的618到来之前,消费者不仅完成了支付,也完成了快递收货。

今年的618堪称史上最“卷”。无论是品牌、商家还是平台,都企图在这场电商盛宴上,打开增长阀门。记者了解到,今年618平台玩家增多,除了往年的淘宝天猫、京东、快手、小红书、抖音等,微信视频号也加入进来。“百亿补贴”“击穿底价”“全网最低”……各个电商平台相互较量,“低价”“高效”依然是核心,优惠手法以“满减”为主,形式上更加注重和偏向“直播带货”。



京东物流“亚洲一号”义乌智能产业园里的“地狼”机器人



义乌保税物流中心入驻企业工作人员正在打包

记者手记:

对于义乌52万电商主体而言,今年的618大促在价格、流量和内容等多个维度上,都展现出了史无前例的热度。每每有大促必有义乌电商的身影,今年618大家备战热情不减,但应对更从容,通过系统培训、新鲜玩法、合理优惠设置等,给消费者较好体验的同时,做赚钱的买卖。

在快递物流层面,面对海量的网购包裹,义乌构建了一条四通八达的公路、铁路、海路、航路、邮路、网路、“义新欧”“义甬舟”等强大的物流体系,实现了全国重要

城市全覆盖,形成物流“洼地效应”,为义乌市场的持续繁荣提供了重要支撑。2022年,我市快递业务量累计完成93亿件,位列全国第二。

从义乌市场发展的视角看,近年来,义乌始终以打造“全国网商集聚中心、全球网货营销中心、跨境电子商务高地”为目标,坚持将电子商务定位为战略性、先导性产业进行重点培育,形成了线上线下融合、极具特色的县域电子商务经济体。2022年,义乌电子商务交易额3907亿元,12年时间实现高于15倍的增长。

端午节将至 粽子进入热销模式

全媒体记者 杨歌 文/摄

本报讯 端午将近,粽子、鸭蛋、绿豆糕等端午相关商品已经成为市民采购的热点。6月13日,记者在副食品市场二楼看到,商铺内各式各样的粽子摆放整齐,琳琅满目,不少市民围着货架精心挑选。

为了迎接端午,经营户杨云仙早就开始忙碌起来。“4月份,货品就陆续到仓库了。5月份我们主要是对接批发和团购的大单。本周起市民的采购量也会迎来大幅增长。”杨云仙介绍,今年粽子的口味和往年差不多,咸味的有各类肉粽,甜味的有红豆馅和蜜枣馅等。“今年,五芳斋还推出了新品‘爆料粽’,主打‘粽馅比1:1’,爱吃肉的市民买它准没错。”

记者了解到,粽子有散装和礼盒装两种售卖模式。礼盒装一共20个,5

种不同的口味,甜咸都有,价格在几十到几百元不等。“还有一种是组装礼盒,市民可以自由搭配,在口味和价位上选择余地更大,因此比原装礼盒更受欢迎。”杨云仙说。

除了老品牌五芳斋,嘉兴的“红船粽子”也是义乌市民的热选。杨云仙说,红船粽子馅料采用正宗东北大米,搭配标准克重的肉,用江西粽叶包裹,不仅口感更佳,价格也更实惠。“我卖了15年红船粽子,销量一直很好,这段时间仓库天天都在出货。”

在经营户徐镇敏的店铺里,记者还看到了一种“竹筒粽”。所谓竹筒粽,就是将竹筒劈开,装入糯米等馅料,再用棉线扎紧,竹筒粽就成形了。“小小的一节,口感和普通粽子差不多,还带有竹子的清香,吃起来也很方便,只需上锅蒸10分钟就熟了。”徐镇敏说,

“我们第一年卖竹筒粽,销量还不错,平均每天能卖2000多份。”此外,粽子还在包装上推陈出新。

如三只松鼠的“一笼粽”,嘉善的竹篮粽,都采用竹篮包装,比传统的纸盒包装更有新意,也吸引了不少市民购买。



店员正在打包粽子

我市举办义乌—尼泊尔经贸信息分享交流会

全媒体记者 杨歌

本报讯 为进一步促进义乌与尼泊尔友好交流,深化双边经济贸易合作,近日,我市举办义乌—尼泊尔经贸信息分享交流会,邀请了尼泊尔驻华使馆经济公使查宾德拉·帕拉朱利出席并做专题推介。我市30余家企业参加会议。

会上,查宾德拉·帕拉朱利围绕尼泊尔拥有的独特自然资源和社会资源,从经济发展现状、相关投资政策、现有劳动力及发展需求等,全方位介绍了尼泊尔当前拥有的投资潜力,并对义乌企业家到尼泊尔开展贸易、基础设施建设、农业、矿业、药

业、服务业等领域的投资与合作表示欢迎和支持。他表示,尼泊尔驻华使馆将为中国在尼泊尔的投资取得丰硕成果而努力,致力于实现两国人民的共同利益。

尼泊尔采购商服务中心主任毕需努详细介绍了尼泊尔在商人的基本情况以及义乌与尼泊尔近年来的合作情况。毕需努说,“义乌是一座开放、包容,充满生机和活力的城市。近年来,义乌和尼泊尔的联系日益紧密,越来越多的尼泊尔人选择到义乌来工作、生活。尼泊尔采购商服务中心将持续做好各项服务工作。”会后,部分企业计划近期赴尼泊尔考察当地市场。