

市场经纬

迎战史上最长“618” 义乌电商行业如何在竞争中“突围”?

全媒体记者 陈聪 文/摄

今年的“618”大促早已抢先开跑。淘宝等平台的“618”大促在5月13日就已拉开“抢先购”序幕,5月16日正式开启现货抢购,并一直持续到6月20日。今年大促开始时间较去年提前了近一周,前后跨度超过一个月,堪称史上最长“618”。

“618”大促除了时间的延长,今年各大电商平台的促销方式也与往年有较大差别。比如,天猫取消了“跨店满减”机制,一件商品就能享受“官方立减15%、最高立减50%”的直减优惠,简化了消费者的购物流程;京东则是围绕多个主题推出系列促销活动,不仅给消费者带来“跨店满减”“官方立减”等常规促销,还叠加国家补贴和百亿补贴,实现“补上加补”。

从越来越长的促销时间,到不断推出新花样的优惠机制,不难看出“618”大促已越来越将消费者的购物体验放在重要位置。面对此次史上最长“618”,义乌电商行业又是如何应对?



中通快递义乌新科网点的流水线上正在智能化分拣快递。

记者手记:

体验与质量 助力义乌电商“突围”

随着“618”大促的持续升温,我们目睹了电商行业的蓬勃发展,从“618”不断拉长的大促时间,再到简化的购物流程,这些变化在传递一个重要信号:在流量越来越稀缺的背景下,如何抢用户、留下用户成为摆在电商行业面前的问题。记者从多位采访对象口中得到了相似的答案:提高产品质量、建立品牌形象,或将成为义乌电商在消费新玩法中“突围”的关键。

“反低价”等规则的调整,体现了电商平台实现“扶优去劣”的决心。当消费者购物体验被摆到核心位置,当服务质量取代低价成为吸引消费者的关键因素,优质商家脱颖而出的机会将大幅提升。

“我本来还没有换手机的打算,但这次‘618’的优惠幅度比较大,促使我把购买手机的计划提前了。”5月16日,趁着现货抢购正式开启,消费者张女士通过叠加各类店铺优惠、购物券和国家补贴给自己购入一部新手机,总共省下了1700元。

与张女士有类似体验的还有大学生徐燕:“我提前付好定金,加入购物车,大促开始后一键结算就搞定,优惠了1000多元。”对于今年的“618”,她最大的一个感受是:似乎更“平淡”了。这个“平淡”体现在大促日常化,无需担心“手慢无”,且玩法更简单,无需拉好友组队或反复计算凑单,也不再担心买贵。

这就是今年“618”大促的一个明显转变——繁琐的预售流程、令人眼花缭乱的促销活动都开始化繁为简,平台摒弃复杂满减规则,消费者就不需要再用“做计算器”“按计算器”来得出最优惠的价格。而且,延长的大促时间给予了消费者更多从容挑选的机会,减轻了以往争分夺秒抢购的紧迫感,大幅提升了消费者的购物体验。消费市场也因此得到进一步刺激,为电商卖家开辟更多流量入口。

义乌市微风网络科技有限公司负责人晏伟鹏表示,“618”大促让他们店里的生意由淡转旺了。“我们在淘宝、拼多多平台都参与了‘618’活动,直接提供商品最低价,积极响应平台政策,采用简单明了的促销手段回馈客户。”晏伟鹏的公司主营纸巾、毛巾、牙膏等日用百货,原本6月至7月是消费淡季,恰逢今年“618”大促时间延长,为他的业务带来了积极影响,订单量平稳增长了20%至30%。以店内“销冠”——竹混纤维本色抽纸为例,日均发货量轻松超过1000件。

“618”大促时间跨度更长,对商家而言,还意味着囤货压力更小。“今年我们5月初开始备货,确保在大促期间卖的全是现货,而且商品一直在顺畅动销中,从而减轻了库存压力。”晏伟鹏还补充说,日用百货品类的订单增长较为平稳,不太容易出现集中爆单的情况,因此也能从容应对消费者增长的购买需求。

直播电商持续添活力

在品彩直播中心,刘凤娟只是众多主播中的一员。“我们的主播在抖音、快手等多个平台直播带货,从早上6点到深夜12点,大家轮流开播,牢牢锁住流量。”据销售经理曹成介绍,目前品彩直播中心的日均成交量已突破10万单,主播们各具特色,专业讲解与互动技巧并重,成功吸引了大量粉丝。

当天,记者又来到义乌市极选文化传媒有限公司,看到公司内的3个直播间正在进行不同风格的直播带货。在“001”直播间门口,代表着“直播中”的指示灯正亮着,推开门,暗色系运动风扑面而来。直播间内,篮球、机车、涂鸦等时尚元素巧妙融合,与主营的运动拖鞋相得益彰,营造出一种身临其境的户外运动氛围。直播间最中间,被几顶大灯环绕的主播正上脚展示一款拖鞋,并不断介绍其舒适度和设计亮点。每隔几秒钟,屏幕上就会弹出新的订单提示,“热卖”数据不断攀升。

作为一家专业电商运营机构,该公司去年成功转型,将工作重心由传统电商转向直播带货领域,携手多个品牌,共同推出了多款热销产品。据工作人员吴辉介绍,公司当前主要依托抖音、快手两大平台开展直播带货业务,以业务量占比高达约80%的“亚束”品牌为例,其单个直播间日均成交量接近3000单,特别是在“618”大促期间,该品牌销量依然保持了平稳增长的趋势。



品彩直播中心内,主播正在直播带货。

义乌综保区火力全开迎战“618”

“这款面膜的补水功效特别好,促销价格也非常实惠……”6月7日,走进义乌综保区的某企业保税仓,电商主播对着手机屏幕,向直播间的观众详细介绍着各种进口商品。在他们身后,仓库工作人员在货架间来回穿梭,分拣出消费者下单的商品,并迅速完成打包、贴单等工序。同一时间,由商城集团综保区公司、财务中心、商城服务党员组成的志愿服务队,化身“理货能手”“打包能手”,穿梭在货架与分拣台之间,做好服务工作。

今年“618”年中大促活动启动时间比往年更早,持续时间更长,对企业的备货能力提出了更高要求。在义乌综保区宁兴贝的保税恒温仓,7层高的重型货架上,软糖、鱼油、胶囊等保健品,随着“618”第一波销售期结束已近售罄。“‘618’大促是我们上半年最重要的一次业绩考核。公司提前两个月开始备货,从美国、加拿大、新西兰、澳大利亚等国家进口了保健品、化妆品、母婴用品等商品,整个仓库的备货量达到了458万件。”公司负责人邵辰说,自天猫国际、拼多多“618”第一波大促启动以来,总发货量达到了24万件,日均1.2万单,24小时峰值发货量8.3万单。

“滴滴滴……”现场,一台全自动化的分拣设备红光频闪,精准捕捉着每个包裹的信息,传输带隆隆作响,随着节奏将包裹送入分拣环节。记者了解到,该设备名为“智能分拣机”,峰值处理能力达每小时4500单,较常规分拣效率提升了数倍。分拣好的包裹,被快递驻点工作人员实时揽收,以最快速度发运全国。

“‘618’大促期间消费者都盼着尽早收

货,包裹越快发走越好,志愿服务队的及时支援让我们信心倍增。”前期,由义乌综保区管委会、义乌海关、商城集团综保区公司组成的“综保红帆”志愿服务队已提前谋划,深入企业走访调研,详细了解大促备货量、预计出货量,并结合企业实际量身定制通关保障方案与应急预案,确保从商品入库、分拣打包到通关查验的全链条流程无缝衔接,全力保障大促订单高效流转。其中,义乌海关综合业务三科为企业提供“7×24小时”预约通关服务,确保电商包裹验收“零延时”,及时送达消费者手中。

据介绍,自封关运行以来,义乌综保区内企业已连续4年参加各电商平台的“618”大促,出区小包、货物种类、成交数据、人员配置等都保持快速增长。



党员志愿服务队深入综保区服务企业。
全媒体记者 吴峰宇 摄



海关工作人员走访综保区入驻企业。
全媒体记者 吴峰宇 摄

快递收发压力减轻 时效更有保证

6月9日下午,中通快递义乌新科网点迎来了一辆又一辆满载“618”大促商品的货车,卸下的包裹如同小山般层层

堆起。工作人员手法娴熟,麻利地扫描每一个包裹,并通过传输带将其送往分拣的下一站。



工作人员在分拣刚卸下的包裹。

“‘618’大促启动后,我们在5月17日、18日迎来了第一波包裹高峰,日均处理量攀升至90万件。”网点工作人员吴孝锋说,随着“618”大促的第二波渐入尾声,近日的包裹日均处理量约70万件,接近于日常水平,预计下一波高峰出现在6月16日前后。

每年的“618”大促,对快递行业来说都是一场“大考”。然而,随着大促时间的延长,快递行业的包裹处理压力也有所减轻。“以往大促期间,人们争相下单,导致包裹量在一两天内急剧增加。如今,随着场地操作能力的提升和大促节奏更趋于平稳,每日包裹处理量波动变小。”吴孝锋说道。为了提高时效,该网点每天还延长了1小时的工作时间,以便尽早将包裹送到消费者手中。

记者从义乌邮政管理局了解到,截至2025年5月28日零点,今年以来义乌市快递业务量已达50.77亿件,成功突破50亿件大关,比去年提前了10天。目前,我市快递企业日均处理包裹3500万件。在“618”大促活动期间,日均处理包裹量提升至4000万件。



快递网点内的工作人员正在处理堆叠如山的包裹。
全媒体记者 吴峰宇 摄

刺激消费增长
用户体验更佳