电商新模式促进产业带生产经营模式转型升级

近年来,我国线上消费保持较高热度,消费市场快速增长,以抖音电商“全域兴趣电商”为代表的电商新模式不断创新,对消费品行业创品牌、扩消费、稳增长发挥重要作用。同时,电商新模式与实体经济加速融合,起到提供“初速度”、助推“加速度”、协同构建“增长循环”的叠加、倍增、放大作用,为消费增长提供动能。

全面升级 实现用户与商品的高效链接

短视频、直播等数字技术应用规模持续扩大,成为链接用户与商品的有效手段。我国网络视听用户快速增长,用户规模超过10.4亿,成为第一大互联网应用,2022年泛网络视听产业市场规模超过7274亿元,短视频、直播占比分别为40.3%、17.2%,用户数量达10.1亿、7.5亿,多元化消费需求通过商品推介与消费过程得到精准对接、响应、实现。

全域兴趣电商等电商新模式持续发展,成为居民重要生活方式。根据商务部数据,2022年我国重点监测电商平台累计直播场次超1.2亿场,累计观看超1.1亿人次,直播商品超9500万个,活跃主播近110万人。

全域兴趣电商成为满足消费者兴趣、富集特色产品、塑造新兴品牌的有效手段。提升产销对接效率,为小微商家、“白牌”商家提供“弯道超车”“破局发展”机遇。全域兴趣电商与实体经济加速融合,在联农助农、促产升级、优化服务方面发挥作用,以“数字产业带”带动三产协同发展。2022年抖音电商GMV同比增长80%,平台直播日均观看量29亿次,售出商品超300亿件,消费者满意度提升16个百分点。

补齐短板 促进产业带数字化转型

产业带是消费品工业发展的重要载体,近年来,在国家稳增长、促消费、扩内需等政策推动下,地方特色产业带迎来更加广阔的发展机遇。随着居民消费水平不断提高,高品质、个性化、多样化需求集聚迸发,通过网络消费,消费者实现了“足不出户”便能“购享全球”的生活方式,也为差异化、特色化产品发展拓宽了赛道。

电商新模式助力提升产业带资源配置能力,带动特色产品消费培育、产品流通及利润增长。以抖音电商为代表的全域兴趣电商通过助力优化要素资源配置,降低信息不对称、不充分的空碍和限制,加大商品竞争优势,促进形成集聚经济效益,提高企业抗风险能力、产业带市场竞争能力及从业吸引力。

电商新模式帮助补齐“数字化短板”,助力产业带促进产销衔接,更好把握消费升级机遇。帮助企业建立“小单快反”机制,通过直接助力和间接助力,补齐“数字化短板”,促进生产运营全链条数字化转型。

迭代创新 加速产业带全链条升级

电商新模式打破传统固有营销链

路,使消费市场反馈和产品迭代周期缩短,推动产品迭代创新。大幅提升产品与用户连接效率,通过短视频、直播使商品使用场景具象化,获得消费信任感。通过提供多样化信息内容,与用户分散的、小众的、尚未满足的需求进行匹配,通过关注度、销量等信息,及时获取分析市场反响情况,为产品布局优化提供指导。通过用户对内容及商品产生关注、互动、复购等正向反馈,将产品推荐给具有相近兴趣的消费者,促成发现式、共享式消费,快速扩大“消费者样本量”。

促进地方产品向全国消费者流通,破除原有消费半径,为消费增长提供动能。通过短视频、直播等内容形式跨越地理空间空碍,快速形成消费黏性和分享推介,提供品牌发展“初速度”。直播过程促进消费印象加深,打造消费者心目中“产品-产地-品牌”映射关系,对品牌发展提供“加速度”。

使供给侧由“设计-生产-消费”向市场进行投放,转变为消费需求直接锁定商品。帮助引进“小单快反”生产模式,有效响应市场需求,通过用户规模、交易数据、搜索数据等持续积累获得产品“校准”能力。

通过清晰的品牌塑造机制,为区域公共品牌和企业品牌提供沉淀发展的新策略。依托抖音电商平台超过6亿的日活用户,为供给和消费侧搭建“融合、互促、共生”发展平台。

激发活力 推动新的产业带类型出现

电商新模式基于满足用户潜在购物兴趣、提升消费者生活品质,深度助力产业带发展,推动新的产业带类型出现并激发新的消费市场和经营模式,根据商品供给流通形式,目前主要分为原产地、组货、工厂加工等类型。电商新模式帮助产业带实现设计、生产、流通环节的转型升级。

带动市场规模扩大,促进原产地型产业带商家数量增长。面对白茶市场“外销转内销”的机遇,福鼎白茶产业带通过短视频、直播和全域兴趣电商跨出“关键一步”,实现了与消费者的快速直接对接,一条从福鼎茶园直通消费者的“云上茶道”正在铺开。

促进稳岗就业,以小切口带动大就业。抖音电商宜兴直播基地入驻商家近6000家,直接从业人员超过1.5万人,辐射带动生产、包装、物流、服务等从业人员超过5万人,通过价值链延长和更好分配,促进就业增收,形成稳定的利益联结关系和收入预期。

依托内容助力产业间协作,形成跨区域的消费品产业带集聚效应。茶文化、茶知识、茶生活等内容通过抖音平台获得了更生动直接的传播,通过茶文化相关产品联合直播活动,构建茶文化产品“线上产业带”,发挥同品类产品的集聚优势。

盘活特色产业基础,增强产业带的供应链数字化程度。江苏通过抖音电商平台,南通家纺品牌知名度得到有力提升,同时培育了一批“消费者选品总监”,盘活原有生产能力和产品优势,构建消费黏性。

助力公共品牌建设,助力产业带高质量发展。广州服饰产业带的中小企业和商家通过抖音电商直播,实现自身品牌化转型,累计入驻抖音电商商家近7万个,有效助力“创品牌”,在正向循环中促进“增品种”“提品质”,助力产业带高质量发展。

促进产销模式升级,传统产业焕发新活力。近年来,河北清河县羊绒产业聚集万余家羊绒相关企业,通过抖音电商平台,产业带精准对接消费群体,进入市场化竞争、高端设计、品牌消费的新阶段。

以点带面 助力产业带高质量发展

电商新模式帮助产业带实现了设计、生产、流通环节的转型升级,构建了数字化专业市场能力,有力带动产业带市场主体由“小散乱”迈向“大集聚”,生产链条由低端生产制造迈入中高端设计、品牌打造,消费半径由局限于地域物流条件到走向千家万户,以新模式盘活基础资源,以小切口带动大就业。

协同优化产业空间布局,打造细分产业集聚网络。协同特色产业带加强资源衔接,密切农工利益联结机制。充分发挥头部平台作用,以数字化手段推动产业带高质量发展,协同打造细分行业优势集群,支持合作产业带间互促发展。协同构建仓储物流辐射网络,提升仓储、运输、包装等效率和精益化管理水平。

促进数实融合发展,带动产业带产品品类升级。支持“原字号”“老字号”企业根据新消费特点,创新开发“新字号”产品。立足消费大数据和电商传播机制,指导开发适销对路产品,满足多元化需求。支持产业带基地打造智能制造研发生产共享平台,带动中小企业协同发展。

助力地方产业带建设,促进产业链现代化发展。促进供应链上下游数据及信息共享,引导发展按需生产、个性化定制、柔性化生产、用户直连制造(C2M)等新模式。帮助商家建立数字化标准规范,推动核心业务系统“上云用数赋智”,探索培育基于电商新模式的“数字产业带”。

搭建产业共性支撑平台,促进现代化发展。优化打造电商产业物流公共服务平台,完善产业带供应链云仓服务。搭建电商产业商家综合服务平台,与相关企业、行业组织合作开展团体标准制定,协力搭建创新创业孵化平台。

与产业带品牌互促共生,推动产业带品牌化发展。发挥电商新模式的内容、流量和技术资源优势,强化产业带区域公共品牌研究、设计、推广,打造特色传统品牌矩阵,支持小众品牌出圈。发挥全域兴趣电商平台消费资源集聚、消费需求激发力和消费风尚引领力,依托兴趣匹配与海量用户需求的巨大乘数效应,推动品类扩充和垂类增加、品牌规模化认知、口碑式推荐和话题性裂变。

(工业和信息化部赛迪研究院消费品工业研究所李博洋所长课题组)

叮咚买菜成国内首家获欧洲权威双认证生鲜电商企业

本报讯 张钰芸 近日,叮咚买菜在上海总部举办了“BRC&IFS双体系获证发布会”,BRC和IFS是国际广泛认可的食品安全标准,也是各国零售行业等同采用的食品供应商考核标准,意味着叮咚买菜的食品安全管理体系上了一个新的台阶。

BRCGS起源于英国零售协会,由英国零售商和供应商所建立,是当今世界通用的食品安全全球标准,旨在强化一系列的食品管理标准;IFS是由HDE-德国零售商联盟和FCD-法国零售商和批发商联盟共同制订的食品供应商质量体系审核标准,也是目前出口欧盟的食品企业首选标准。

本次叮咚买菜获得的认证标准为BRCGS《仓储与配送全球标准》(Storage and Distribution)以及IFS《国际贸易商标准》(IFS Broker),这两个标准都是GFSI认可,是国际零售商公信力最强的标准之一。

实际上,“食品尤其是生鲜品类种类多,链条复杂,要想实现全链路管控并不容易。”叮咚买菜品控中心负责人武德银介绍,“获得BRC&IFS双体系认证主要得益于叮咚买菜建立的7+1品控体系。”这一体系覆盖从产地源头到前置仓,顾客追踪全链路,筑牢食品安全防线,实现了从田间地头到前置仓的全方位、全过程管控。

此次认证自去年11月开始立项,认证过程涉及全链条,这也意味着,叮咚买菜的食品安全管理流程获得了国际标准认证。

顺丰直播电商解决方案探索农产品电商升级之路

本报讯 6月30日,安徽顺丰年中客户答谢会暨直播电商解决方案行业研讨会在安徽合肥举行。本次会议以“顺丰三十周年”年中客户答谢为契机,邀请了行业TOP客户展开积极研讨,旨在与客户保持紧密互动,强化合作,以“直播电商解决方案+”为企业用户提供全场景、一体化综合物流解决方案,用服务创新不断满足客户多元化需求,与企业客户融合发展,一同实现更宏大的发展目标。

会议现场,安徽顺丰业务总监屠晨希与受邀嘉宾就“直播电商解决方案+”进行了深度的交流和探讨,对于客户提出的需求和合作业务点,屠晨希表示,近年来“直播+电商”的新型经济模式异军突起,直播电商行业呈现井喷增长态势,作为国内领先的综合物流解决方案供应商,顺丰将加大资源布局,运用大数据、云计算、智能硬件等智慧化技术与手段,提升物流系统的智能化、自动化,帮助直播电商提升出货、备货能力,用高时效物流服务构建直播电商新体验。

近年来,乡村慢生活愈发被快节奏的都市人向往,以农业、农村、农民为主题的“直播+短视频”持续在各平台引爆流量。为推动农村直播电商高质、高效发展,探索农村直播电商升级之路,安徽顺丰将依托自身的物流优势,致力于打通产业链上下游,提出在前端物流配送、终端产品销售、后端区域品牌建设为一体的综合解决方案。

未来,安徽顺丰将基于“直播电商解决方案+”的研究和经验,深度拉通公司各级资源,让资源效率实现最大化,让物流更加顺畅,竞争优势更加明显,为客户提供高性价比的产品和服务,不断提升核心竞争力,最终成为最值得信赖的基于物流的商业伙伴。