

超长版“618” 折射哪些消费新动向？

“618”购物节超长“待机”，让“剁手式消费”回归理性购物；潮玩、萌宠等细分市场崛起，更多垂直赛道涌现新蓝海；AI加快对消费全产业链改造，助力行业提“智”向“新”……今年“618”，折射消费领域新动向。

消费更加理性

“618”越来越长了，这是近几年不少消费者的共同感受。

今年5月中旬，京东、淘宝、抖音等平台开启“618”预热促销活动。记者了解到，部分平台促销活动将持续至6月20日，总时长超过1个月，创下“618”最长时间纪录。

告别复杂“算数题”，平台补贴规则也更加简单直接。京东在“每人每天可领超6180元补贴”等优惠基础上，再加码“618”补贴力度；天猫取消“满减”等需要复杂计算的优惠，只设“官方立减”叠加各种优惠券等；抖音电商投入百亿消费券补贴爆款商品，用户每人最高可领2280元……

“今年大促活动时间长，可以慢慢挑选自己真正需要的东西，避免了很多一时‘上头’的冲动消费，也不用费脑筋凑单满减，感觉‘618’变得更清爽和松弛了。”河南郑州的消费者赵女士说。

聚焦打造多元消费场景和体验，线下商业也纷纷抢抓“618”节点开展一系列促消费活动。

定制AI照片、戴上眼镜体验AI翻译等互动吸引人们排队打卡；在电竞体验区，多款顶配电脑装备让电竞发烧友直呼过瘾；沉浸式实景样板间与全屋定制服务，为顾客提供家电家装“一站式”解决方案……在不久前亮相北京的京东MALL双井店，多元业态融合场景为人们带来别样的消费体验。

“我们推出‘京补+品牌补贴+银行补贴’等多重优惠，并通过设立沉浸式体验专区、引入首店首发潮品等，让消费者在线下享受更加个性化、多元化的商品和服务。”京东MALL北京双井店副店长陈瑞说。

国家电子商务示范城市创建工作专家咨询委员会专家李鸣涛分析，今年“618”，多个平台流量分配机制从“价低者得”转向“优者多得”，线下商超也更加注重体验感和场景打造，这背后是消费者从“价格敏感”到追求品质和理性消费的转变，从需求导向出发，才能让大促活动有效激活消费动能。



在重庆市秀山土家族苗族自治县武陵现代物流园区快递分拨中心，工作人员在智能快递分拣流水线上作业。（图片源于新华社）

“购物车”映射消费新动向

作为一年一度重要的促消费节点，“618”无疑是消费市场新动向的重要风向标。

潮玩、宠物等细分市场崛起——Labubu掀起社交平台上的“开箱狂欢”，线上线下一“bu”难求；“养娃式养宠”催生大量宠物产品消费……这个“618”，更多垂类细分赛道火热，为激活消费打开了新空间。

“今年‘618’，淘宝天猫玩具潮玩领域多个商家销售破亿元，近800个单品销售破百万元。‘谷子类’商品海外订单增速同比实现三位数增长，其中绝大部分成交是国产IP的衍生品。”淘天潮玩行业负责人对记者说。

服务消费成为新引擎——“端午假期带孩子去贵州玩了一趟，顺便趁‘618’大促在网上订了一套亲子旅拍服务，体验很好。”深圳市民宋倩说。

“从冰雪经济火热到银发经济崛起，服务消费日益成为拉动消费增长的新引擎。”国家信息中心经济预测部宏观经济研究室副主任邹蕴涵说，积极拓宽服务消费场景、增加优质服务供给，将更好满足居民在养老、托育、文娱等方面不断增长的消费需求。

“即时零售”加速入场——

今年“618”，各大平台即时零售业态加快布局，美团闪购联合知名餐饮、零售品牌旗下百万家线下门店开启大促活动，淘宝闪购也在“618”期间链接更多线下实体，进一步加大补贴力度。

“用户越来越追求‘即时满足’，即时零售逐渐延伸到母婴、3C、美妆、服饰等多领域。仅5月28日到6月1日，就有超过800个品牌商、零售商在美团闪购成交额同比翻倍，‘618’期间手机、小家电、白酒等商品十分畅销。”美团闪购负责人说。

AI助力商家提“智”增效

“自主选择搭配服装、模特、场景，就能用AI一键生成各种风格的真人上身短视频，大促期间帮我们快速完成商品视频矩阵，实现视觉升级。”云尚武汉国际时尚中心相关负责人说。

这位负责人告诉记者，传统服饰行业上新频率快，图文视频等商品内容制作成本高，AI视频工具极大提升了传统视频生产的效率，让企业腾出更多精力投入到产品设计和营销上。

“AI不仅是生产工具，更是市场洞察的放大器。”口腔护理品牌参半联合创始人常宁晓曦告诉记者，通过对用户行为数据进行智能分析，能帮助品牌发现潜在的市场需求，为产品研发提供更精准的决策参考。

京东云向商家开放免费AI营销产品，京东数字人累计服务超13000家品牌商；淘宝上线生意管家“图生视频”系列工具，一个多月时间内累计为商家生成超150万个视频素材……今年“618”，AI加速融入电商业态，助力更多平台商家提“智”增效。

今年“618”，有消费者在收快递时同步收到了一份“惊喜语音”——“奶奶，我和女朋友祝您端午节快乐，等我们安顿好，请奶奶来深圳玩”“快高考了，要记得身体第一考试第二，哥哥是你永远的后盾”……

“我们近期上线了‘惊喜电话’功能，由AI外呼提供技术支持，消费者可以选择录制一段语音，或者让京东大模型生成的‘AI百变声线’用自己的声音来说。收件人收到快递时，就能一同收到这份语音。”京东相关负责人说。

国务院发展研究中心市场经济研究所研究员陈丽芬表示，人工智能加速融入千行百业，成为激活消费潜力、牵引产业升级的重要力量，随着技术迭代和落地场景逐渐丰富，人工智能与消费领域的结合正向个性化、多元化发展，有望在未来激活更多消费增量。（据新华社北京6月18日电 记者王雨萧、龚联康、李晓婷）

新华时评

整治“大数据杀熟” 不应靠消费者自救

□新华社记者郑明鸿

随着年中大促“618”到来，各大网络平台纷纷推出促销活动，“大数据杀熟”又成为令消费者头疼的问题。近日，国家市场监管总局向各类电商平台企业发布“618”网络集中促销合规提示，要求平台规范促销经营行为，杜绝“大数据杀熟”等违法行为，传递出持续整治相关乱象的坚定决心。

从机票、酒店价格“越搜索越贵”，到某些电商平台给老客户的消费券越少，如今在一些直播间，老用户下单价格比新用户还高。“大数据杀熟”花样频出、领域不断扩展，更有一些平台和商家被处罚后沉寂几日，便又和监管打起“游击战”。

“大数据杀熟”缘何难禁绝、甚至部分平台和商家顶风作案？背后还是高额利润驱使。平台有足够的动力不断更新算法以回避监管、让“杀熟”的手段更加隐蔽；不少商家急于捞笔快钱，认为忠诚度越高的用户溢价空间越大，把消费者当韭菜、把投诉当耳旁风。

面对“大数据杀熟”，一些消费者不得已试图“用魔法打败魔法”，对平台“哭穷”或注销账号假装新用户来“反向驯化”大数据，但这些做法的实际效果可能有限。

整治“大数据杀熟”，不应靠消费者自救，更不能满足于冒了头再打。平台要严格落实信息公示义务，加强算法合规管理，提升线上经营行为透明度和公平性。相关部门也应主动作为，创新工作方式方法，搭建相关案例库，并据此完善政策法规，建立有效整治“大数据杀熟”的长效机制，保持监督利剑高悬。

平台和企业也应该明白，技术应被用于提高服务水平、提供新的消费体验，而不是算计消费者，“多赚一单是一单”的侥幸心理不能要。不要“小聪明”、不玩“小算计”，真正尊重消费者的企业，才能走得长远。