

今年双11预售正式开启 有新玩法,你准备“剁手”吗?

10月20日起,今年双11预售正式开启,电商平台也陆续公布了新玩法。问题来了,你的钱包准备好了吗?

告别零点,但依旧考验体力

双11原本是个为期1天的电商促销活动,11月11日零点一到,商品简单粗暴直接打折,那时候消费者拼的是手速和网速。

但不知道从什么时候开始,双11变成了年年都有新规则、新玩法、新变化。之前消费者只需要将商品放进购物车,然后零点一到,找个网速好的地方结账。

不过现在,消费者得提前将近一个月,“预习”双11的新规则,不然到时候你可能都没法愉快地“剁手”。

同样,今年双11又上新了不

少玩法。

首先,时间上有变化。天猫双11预售将于10月24日晚上8点开始,相比去年,晚了四天。京东今年将于10月20日零点开启预售,去年则是在10月20日晚8点。唯品会则将在10月20日晚8点开启提前购。

从时间上看,各平台开启时间较为一致,战线依旧很长。

有的平台预售时间避开零点,延续了近两年“消费者不用再熬夜”的习惯。不过,长战线依旧考验着消费者的体力。

保价、免退货运费…… 哪项措施改到了你的心坎上?

往年,诸如尾款、跨店满减、喵糖、购物金膨胀等双11“烧脑游戏”考验着消费者的脑力。今年,各平台对这些问题避而不谈,更多强调“满减”“打折”。

例如,天猫称,优惠力度为跨店每满300元减50元,是近年来折扣力度最大的一年。

京东开启双档位促销活动,分别为每299元减50元促销(优惠封顶40000元,全品类均可参与)和每1000元减100元促销(优惠封顶40000元,部分品类可参与),活动期间同一款商品仅可参与其中一档促销,可全程参与。

唯品会提出,部分大牌品牌商品在三折基础上仍有优惠。

今年在提高消费体验方面,各平台也推出了一些颇有讨好消费者之意的举措。

10月19日起,手机天猫App升级运费险权益,消费者退货不仅运费险范围内的免运费,因超重产生的邮费也全免。

10月18日,淘宝天猫针对双11期间的价保服务规则做了升级,从以往付款后15天内价保,改为付款/付尾款后至11月11日活

动结束后15天内全程价保,即付款日至11月26日,最长价保时间从15天延长至27天。

价保服务针对的是付款后商品降价,消费者“买贵了”的问题,打消了“早买吃亏”的顾虑,在业内已不是新鲜事。不过,相较于付款后价保,有部分消费者实际上更担心的是,大促开始前商家提价。

对此,天猫方面称,双11期间平台会积极监管商家“先涨价,后降价”的行为,如果发现活动商品提前涨价,将提示商家整改,如未及时整改将无法参与活动。

在双11前夕,淘宝还上线了多地址合并下单功能,结算购物车时,可以直接给不同商品添加不同地址,再合并到一个订单里下单了。这意味着今年双11期间消费者凑单将更加自由。

今年双11,京东则是新增了种草期,进入10月份即开启种草期,10月下旬进入预售预热期。

对于平台这些举措,网友的一句话道出了真相:不看广告,看疗效。毕竟消费者除了期待从这场全民狂欢中获得充足参与感,更想实实在在获得更多实惠。

商家备货背后的消费新趋势

当前,双11已然成为强劲消费力的代名词,折射出中国消费市场的蓬勃生机。每一年双11,消费者都会用真金白银“砸”出来一些消费“新姿势”。

对于今年双11销售前景,商家们也表现出了一定的信心,加大了备货量。

据电商平台工作人员介绍,目前包括三星堆博物馆、甘肃省博物馆、敦煌研究院等多家博物馆旗舰店,已经完成双11的备货工作。今年,各博物馆亮出的宝贝中,各馆的“神兽”最为亮眼,相关产品的

备货量超过了100万只。

佛山家居产业带商家、广东哥登网络科技有限公司董事长白天轮介绍,为了双11,他们8月份就开始备货了,核心爆款电煮锅、电火锅的备货量将达到十几万台,其中电煮锅的备货量近十万台。

卡蛙科技自有品牌负责人介绍,“从9月份开始,我们已经开始备战双11,我们今年会在新品上全面发力,暖脚器、干衣机和取暖器,光是这三款新品备货量就10万台起步。”

(中新经纬)

彩电价格持续下探 还会跌吗?

75英寸电视3220元,85英寸电视5829元,98英寸电视14999元……随着国内彩电价格持续下探,一台近百英寸电视机的价格与一台高配苹果手机的价格相当已不是新鲜事。

据国内部分彩电企业介绍,整体而言目前彩电市场价格走低已经持续了一年时间。这背后一方面是市场竞争的白热化状态;另一方面

则是上游面板价格持续走低,降低了彩电的制造成本,让厂家抓到了降价空间打起价格战。不过,价格的下滑并没有带来彩电销量的快速上涨,有行业机构预计,今年国内彩电整体销售规模很可能仍将萎缩。不过,据来自彩电行业上游的信息,连续15个月下跌的液晶面板价格已经开始止跌企稳,预计本月起将呈现回升走势。

32英寸高清彩电仅599元 高端彩电的价格依然稳固

记者从国内家电零售商和线上平台看到,千元以下能够轻轻松松买到多个品牌的50英寸彩电,而32英寸至40多英寸的彩电,很多售价都在几百元,某国内知名品牌的32英寸高清全面屏彩电甚至仅售599元。

记者同样注意到,在低价彩电遍地皆是的同时,高端彩电的价格依然稳固,104万元一台的110英寸Micro LED电视、77万元一台的可卷曲OLED电视、49万元一台的138英寸LED触摸电视也都有销售。

彩电销售持续萎缩 价格回涨难度不小

受到液晶电视在中国家庭快速普及的推动,我国彩电市场规模从2009年开始快速提升,一直到2016年均处于高速增长状态。统计数据显示,2009年,我国彩电市场规模为3450万台,到2016年已经达到5089万台。此后的2017年至2019年,我国彩电销售规模基本稳固在4800万台上下,进入平稳期。而自2020年开始,我国彩电销量开始出现下滑,当年销量同比下跌9%至4450万台。2021年,彩电销量继续下跌14%,跌破4000万台大关,销售3835万台。相关机构预测,今年国内电视销量可能继续出现两位数下跌,销量可能跌破3400万台,回到2009年的水平。

1.85亿台,虽然较2020年的1.96亿台有所下降,但较国内彩电销售顶峰时期的2016年仍然多产1000万台。

国家统计局的另一份数据也可以看出,近一年来我国彩电产量单月同比增幅基本处于上升走势:2021年下半年单月产量基本处于同比下滑状态,但进入2022年以来,单月产量同比增幅明显攀升,尤其进入今年6月份以来,彩电产量同比增幅已经实现两位数增长。

对此行业人士分析,对于彩电行业而言,规模对于制造成本具有正向作用,在市场竞争日益激烈的状态下,主流实力厂家也在依靠规模继续降低制造成本,从而增强市场竞争力,这种竞争模式也助推了彩电市场价格重心的持续下移。

液晶面板止跌回升 彩电面临涨价压力

如今,彩电行业正在进入一个关键节点,其背景就是占据彩电制造成本六成左右的液晶面板已经面临走出价格谷底开始反弹。根据多家机构近日发布的10月上旬面板价格数据显示,32至65英寸电视面板价格全部止跌,尤其电视面板面临全面涨价。而提前反映在股市上的是,A股两家面板龙头京东方和TCL科技的股价自9月末以来均已上涨超过10%。据了解,面板价格自2021年8月起开始下跌,至今下行周期已经延续15个月。

厂家的强力推动下,电视面板将在10月份全面迎来涨价,将涉及32英寸至75英寸所有主流尺寸段。

有专业机构表示,目前多个尺寸的液晶面板其实已经跌破成本线,很多厂家被迫减产。对此,有行业机构预判9月份应该是本轮液晶面板价格下行周期的终点,在面板

不过有家电零售商告诉记者,通常彩电上游面板成本波动传导到下游电视整机销售价格的变化,需要数月时间,即便目前彩电厂商提高了周转率,但两三个月的周期也是有的。从这个角度分析,上游面板对于彩电销售价格的影响预计会在明年年初体现出来,因此不会影响从10月份持续到年底的彩电年度销售旺季。但从面板价格的走势来看,目前的彩电价格应该已经是低点,预计即便是双11、双12也不会再有太大整体降价动作,最多只会是一些做惊爆价的引流机型会在市场上个别出现。(北京青年报)