

搶開「雙11」 京東電子產品訂單飆七成

淘寶今啟動購物節反擊 全球20市場同步

不甘後人

隨着「雙11」購物節臨近，各平台陸續公布玩法。京東（09618）「雙11」促銷已於上週四（9日）開始，管理層表示，首日活躍用戶按年增近48%，至今家電、手機等電子產品訂單量按年升逾七成。至於阿里巴巴（09988）宣布，淘寶「雙11」購物節將於今日（15日）早上10時啟動，全球20個市場同步啟動。

大公報記者 李潔儀

京東率先在上週開啟「雙11」活動，較去年提前5日舉行之餘，更把活動期限延至11月14日，長達37日。京東零售平台營銷中心整合營銷部負責人王碩表示，開售時間較往年提前，主要考慮到消費者對預售、湊單等玩法已較厭倦，亦期望商戶可更從容實現銷售增長，因此京東今年不再採用預售模式，直接於平台開賣現貨。

京東：AI及機器人成交倍增

王碩指出，今年在現貨開賣模式下，活動開鑼後，不同品類商品實現爆發式銷售增長，包括京東獨家訂製商品整體成交額按年增長超過10倍，智能機器人成交額增長5倍，人工智能（AI）眼鏡亦增長逾3倍。

另外，京東在上週六（11日）推出首個「超級試用日」，消費者可以1元人民幣試用千元面霜、香水等產品。數據顯示，試用頻道當天訂單同比增長5.7倍，品牌新用戶數同急升5倍，訂單翻倍增長的品牌數逾2800個。

今年京東「雙11」促銷大幅簡化玩法，主打「官方直降」，王碩直

言，直接降價主要因為不積壓消費需求。其中，已於昨天（14日）晚上8時，京東將開啟連續3天（續至16日，通過52小時）的「超級秒殺日」活動，提供低至1折的熱銷商品，月黑風高頻道將在每晚8時上線主題夜市。

至於淘寶「雙11」購物節方面，為期28天，持續至11月11日晚上11時59分，今次活動淘寶首次採用「全域現貨+分波段爆發」模式，覆蓋預售、現貨、高潮、返場補貨四大階段，其間提供領取紅包、跨店滿額立減。而且今年將拓展至全球市場，在20個市場同步啟動。

除了京東及淘寶打響「雙11」戰鼓，快手（01024）在中秋節翌日搶先開啟「雙11」預售，抖音電商緊隨其後，與京東同日在上週四（9日）啟動「抖音商城雙11好物節」。

雙節緊接「雙11」 延續消費熱

內地學者認為，今年「雙11」無縫銜接「金九銀十」及國慶中秋假期，一方面有助延續消費熱度，從旅遊服務消費過渡到實物消費，另一方面有助於平台和商家更從容地安排發貨、促銷定價與活動策劃，減輕營銷壓力，同時緩解用戶的購物焦慮，提升整體體驗。

▲今年「雙11」無縫銜接「金九銀十」及國慶中秋假期。國慶長假全社會跨區域人員流動量累計24.33億人次。



▲京東率先在上週開啟「雙11」活動，較去年提前5日舉行之餘，更把活動期限延至11月14日，長達37日。

「雙11」布局重點

京東

- 今年「雙11」活動提前舉行，主要考慮到消費者對預售、湊單等玩法已較厭倦，因此採取現貨開賣形式
- 主打「官方直降」，不積壓消費需求
- 獨家訂製商品整體成交額按年增長超過10倍，智能機器人成交額增長5倍，AI眼鏡增長逾3倍
- 「超級秒殺日」活動連續3天長達52小時

阿里巴巴

- 淘寶「雙11」購物節今日早上10時啟動，全球20個市場同步啟動
- 淘寶「雙11」購物節方面，為期28天，持續至下月11日晚上11時59分
- 今次活動淘寶首次採用「全域現貨+分波段爆發」模式，覆蓋預售、現貨、高潮、返場補貨四大階段

券商：延長促銷期爭生意

【大公報訊】中信證券發表報告指出，「雙11」大促啟動時間較去年提前一周，體現平台對流量及增長的渴求，從政策面看，京東（09618）及阿里巴巴（09988）均將即時零售納入今年的「雙11」大促範圍。

中信證券分析認為，今年「雙

11」大促全周期超過一個月，一方面體現平台對於促銷的渴求與加碼力度，另一方面也削弱了消費者對大促的感知與購買衝動。

今年以來，阿里巴巴旗下淘寶、京東、美團（03690）掀起外賣大戰，今次阿里巴巴和京東均把即時零

售納入今次「雙11」大促範圍，包括京東推出秒送好物低至5折、淘寶閃購推出88VIP外賣5折。

中信證券認為，考慮到「雙11」大促期間互聯網廣告單價水漲船高，外賣與即時零售的高頻流量或有望為電商平台帶來流量協同效應。

七鮮小廚進駐美團淘寶

【大公報訊】內地外賣市場經過半年混戰後，各巨頭開始「以和為貴」，京東（09618）旗下外賣自營店「七鮮小廚」先後在美團外賣、淘寶閃購等平台上線。據悉，京東計劃3年內在全國建設1萬家七鮮小廚。

市場人士認為，七鮮小廚選擇入駐美團和淘寶閃購，或是基於流量需求與定位的調整有關。目前，七鮮小廚門店在淘寶閃購月銷量達2000單，在美團外賣月銷量達400單。京東秒送平台顯示，七鮮小廚開業至今已售9萬單。

作為京東首家外賣自營門

店，七鮮小廚採用「外賣+自提」模式，專注線上服務。在七鮮小廚正式推出前，京東主席劉強東預告，京東外賣將推出一個「跟美團完全不同的商業模式」。



推「菜品合夥人」計劃 3年設萬店

七鮮小廚位於北京首店在今年7月下旬開業，劉強東早前披露，七鮮小廚首店上線兩個月，產能已經全部爆滿，一天至少應付1500單，在5公里範圍內不少商家單量急增30%。

為加速業務拓展，京東推出「菜品合夥人」計劃，宣布投入10億元人民幣資金，目標在未來3年內建設1萬家門店。

▲京東旗下外賣自營店「七鮮小廚」已在美團外賣、淘寶閃購等平台上線。

內地汽車上月產銷 首超300萬輛

【大公報訊】9月中國汽車產銷歷史上同期首次超過300萬輛。中國汽車工業協會（中汽協）數據顯示，中國汽車9月產銷分別完成327.6萬輛和322.6萬輛，環比分別增長16.4%和12.9%，同比分別增長17.1%和14.9%。月度同比增速已連續5個月保持10%以上。中國新能源汽车當月產銷也分別完成161.7萬輛和160.4萬輛，同比分別增長23.7%和24.6%，新能源汽车新車銷量達到汽車新車總銷量的49.7%。

新能源車首9月產銷破千萬輛

今年前9個月累計，中國汽車產銷量分別完成2433.3萬輛和2436.3萬輛，同比分別增長13.3%和12.9%。其中，新能源汽车產銷分別完成1124.3萬輛和1122.8萬輛，同比分別增長35.2%和34.9%，新能源汽车新車銷量達到汽車新車總銷量的46.1%。

此外，今年以來新能源

汽車出口表現搶眼。今年前9個月，汽車出口495萬輛，同比增長14.8%。其中，新能源汽车出口175.8萬輛，同比增長89.4%。9月單月，中國汽車出口65.2萬輛，環比、同比分別增長6.7%及21%。其中新能源汽车出口22.2萬輛，環比下降0.9%，同比增長1倍。

中國汽車工業協會副秘書長陳士華表示，當前車市表現非常不錯，產銷數據已經連續五個月實現增長。9月當月產銷量首次超過300萬輛，創歷史新高。其中，新能源汽车當月銷量也再創歷史新高。今年新能源汽车銷量有望超過1600萬輛，出口也有望達到600萬輛。



▲今年前9個月，新能源汽车產銷分別錄得1124.3萬輛和1122.8萬輛。

比亞迪歐洲第三間車廠 傳首選西班牙

【大公報訊】近年內地車企積極布局海外市場，在海外已有十多間車廠的比亞迪（01211），據報視西班牙為歐洲第三間車廠的首選地，主因是當地製造成本相對較低，及擁有清潔能源網路，但比亞迪仍未作出最終決定，或會考慮西班牙以外的其他國家，料在年底前公布決定，且需獲得內地監管機構批准。

比亞迪在歐洲銷量升，今年上半年銷量達71345輛，同比大漲322.9%，為銷量最佳之中國新能源車品牌。同時，比亞迪在部分歐洲國家亦是銷量冠軍，上半年在西班牙銷量達10195輛，增長高達756%，在意大利銷量達到10828輛，同比增長2573.5%，相關數據震驚當地市場。

分析稱，歐洲作為全球汽車工業的發源地之一，當地消費者對汽車要求十分挑剔，能在這樣高要求下創出佳績，

反映比亞迪質量和技術水平已達國際先進水平，相信與過硬的產品實力、新能源技術的積累、具領先的智能配置及出色的設計，特別是在電池技術和智能駕駛方面，令比亞迪贏得歐洲消費者歡心。

比亞迪新能源版圖已橫跨112個國家和地區，首8月全球銷量達286.39萬輛，其中海外市場貢獻超63.07萬輛，



超過2024全年海外總銷量。

理想汽車首家海外零售中心開業

此外，造車新勢力之一的理想汽車（02015）亦力拓海外市場，其海外首家授權零售中心，近日在烏茲別克首都塔什干零售中心正式開業，面向當地市場主要銷售三款增程電動產品理想L9、理想L7和理想L6。有別於內地市場的直銷模式，理想汽車海外銷售目前採取授權經銷商模式。

理想亦準備在今年11月，於哈薩克第一大城市阿拉木圖和首都阿斯塔納開設零售中心。理想汽車將為透過授權零售中心，為海外用戶提供官方保養，及專業的檢查維修、高效的原廠備件配送、技術支援等官方服務。

▲比亞迪持續拓展海外市場，據悉將以西班牙作為歐洲第三間車廠的首選地。

出海專班首開會 丘應樺：夥伴機構經驗豐富

【大公報訊】內地企業出海專班督導委員會昨日舉行首次會議，商務及經濟發展局局長丘應樺表示，結合一眾合作夥伴的全球網絡與豐富經驗，出海專班定能為內地企業提供全方位支援，在配合國家鼓勵內地企業「出海」的政策和方向下，協助這些企業拓展國際業務，並轉化為香港經濟的新動能，進一步鞏固香港作為國際貿易樞紐的地位。是次支援內地企業「出海」夥伴機構對專班前景充滿信心，並積極響應。

羅兵咸永道：協助融資及風控

丘應樺指出，出海專班旨在為內地企業搭建通往世界的橋樑，匯聚各界專



▲丘應樺（中）昨日主持內地企業出海專班督導委員會首次會議。

業人士的力量，讓更多內地企業以香港為跳板，有序成功走向世界。專班將加強跨政策局、跨部門、跨機構、跨界別的合作，為內地企業積極提供更全面快

捷的支援平台。

作為首批支援內地企業「出海」夥伴機構之一，羅兵咸永道合夥人鄭善斌表示，中國企業出海過程中，香港的會

計專業界主要可發揮支持資本運作與融資、資金管理與風險控制、稅務籌劃與優化、企業架構設計與諮詢，以及跨文化溝通橋樑的重要作用。

德勤：助力降低難度與風險

渣打企業及投資銀行業務香港兼大中華區主管許穗華指出，渣打的國際網絡獨特，與「一帶一路」共建市場的重合度超過75%，在中東地區業務亦發展已久，更是唯一在東盟所有10個成員國均有業務的國際銀行。她表示，將繼續積極為內地企業的跨境業務需要打造專業方案，提供便捷跨境開戶、交易，以及一系列對沖、外匯及融資服務，幫助

客戶探索「出海」機遇。

德勤中國華南區主管合夥人歐振興強調，香港作為「超級聯繫樞紐」與「超級增值平台」，擁有成熟的專業服務體系、穩健的法治環境及世界級金融基建，一直以來在企業「走出去」的過程中發揮關鍵作用。期待與特區政府及來自法律、金融服務、銀行、商會及專業協會等業界夥伴緊密協作，透過專班平台，更有系統地支援企業在跨境架構設計、海外投資合規、境外融資安排及全球營運策略等方面的需求，並協助企業掌握海外市場的政策動向與監管要求，以切實降低企業出海的難度與風險。