2023 D11

趋势盘点及行业洞察

PULSE REPORT 2023.11.12







D11大促趋势盘点及行业洞察

电商平台趋势

2 品牌玩法趋势

3 宝尊解决方案



D11活动节奏:平台竞争加剧,节奏持续前置,同时进一步强化现货心智

- 天猫节奏与去年相同,平台推出跨店满减300-50或官方85折立减。其它玩法包括前N秒杀、会员挑战计划和惊喜直降
- 京东起售后延3天,现货售卖提前至10月23日晚8点与预售同时开启,其它活动节奏与去年相同;活动上更关注价格力的打造,扩容了百亿补贴的种类和商品数量,首推 京东采销官方直播间











平台六大趋势



消费者的消费更加理性, 更加注重商品的性价比; 各大电商平台则积极通过 "低价"占领用户心智



超头的影响力在减弱,直播 流量长尾化,直播生态重新 布局,品牌、达人、专业机 构迎来发展新机遇



传统电商平台增加有共情力的内容吸引消费者的注意力, 内容平台则积极拓展电商业务,寻找新的增长点



平台在会员运营和留存上持续加码,大促销售权重开始 向私域倾斜。淘天老客复购 规模也多日达到双位数增长



为了提升消费者的购后体验,平台持续在物流时效性上加码,物流服务种类越来越细分



AI大模型开始深入融入到 电商产业链的各个节点, 如营销、直播、客服、仓 储物流等

全网最低价





双11回归零售本质,以"简单直接"的低价策略抢占消费者心智

真便宜 闭眼买



双十一好物节



- 在跨店满减的基础上,首次推出单件直降15%以 "官方立减"商品
 - 新增"双11天天低价",贯穿双十一周期,8000 万商品全年最低价



- 现货售卖和预售同时开启,对超8亿商品"全程价 保"
- 百亿补贴频道重磅加码,商品数量达到618时候的



抖音取消电商大促一直采用的大促满减,直接推出 官方立减,全周期立减15%起,玩法规则简单明了