

## · 资讯 ·

## 一岩堂

## 母婴电商大V店发布小书库2.0

北京商报讯(记者 王晓然 王维祎)母婴流量仍是平台间争抢的焦点,平台不断增加服务功能。4月23日,大V店创始人兼CEO吴方华表示,平台发布亲子阅读升级产品小书库2.0。该产品新增大V书单、故事栏目、故事妈妈&借阅馆、读书打卡等功能,强化产品的互动作用。

在业内人士看来,平台增加互动类服务是希望进一步提升既有用户的消费转换,让体验服务的用户在平台内实现高频次的商品消费。

## 阿里抬升聚划算权重

北京商报讯(记者 王晓然 赵述评)千团大战时成为阿里急先锋的聚划算,将凭借爆款单品为阿里攻打低线市场。4月23日,阿里宣布聚划算制定了2019年内“打造200个亿元单品、1000个百万单量单品”的目标。

据了解,聚划算将投入全量资源落地五大品牌扶持计划,将在下沉市场新客获取、超级单品爆发、量贩包销、子品牌发展、尾货清仓五个方面为品牌带来大量级增长。其中超级单品计划定下了“年内打造200个亿元单品、1000个百万单量单品”的目标。根据聚划算提供的数据显示,最近半年,日销在30万-50万元的品牌商家,参加欢聚日的平均爆发系数为52.6,欢聚日一天的销量相当于日常52.6天的销量。2018年,汉堡王官方旗舰店在欢聚日一天的销量相当于日常129天的销量。

最近网易考拉与雅诗兰黛的侵权官司最终以“庭外和解”画上了句号——这件事并没有在上周的诸多电商新闻中引发格外的瞩目。但在笔者看来,这实在是一个具有标志性的事件。多年以后,这次和解很可能会成为这个数字商业时代变革历程中的一个重要注脚。

3月19日,笔者从重庆市第一中级人民法院了解到,雅诗兰黛(上海)商贸有限公司[以下简称“雅诗兰黛(上海)”]起诉网易考拉及网易公司主体公司侵害商标权纠纷一案已经在该院正式立案,即将开庭。整整一个月后的4月19日,网易考拉在官方微博发布声明,宣告“此前,雅诗兰黛(上海)商贸有限公司就与我公司的侵害商标权案向重庆市第一中级人民法院提出撤诉申请。重庆市第一中级人民法院已做出民事裁决,准予撤诉”。

虽然这可以仅仅被视为是两家企业的偶发纠纷事件,但在当下,传统销售渠道和互联网销售渠道的矛盾却屡见不鲜。数年前的实体经济与虚拟经济之争便是这场变革中利

## 市场的胜利

闫岩

益重新分配的另一个迹象。2019中国国际电子商务博览会上数据显示,中国网络零售交易额从2008年的0.13万亿元猛增到2018年的9万亿元,十年增长了约70倍。这让商品流通的方式发生了根本性的改变。

跨境电商在中国发展的历史和电子商务一样长——今年是第二个年头。阿里巴巴创办之初,马云的创想就是通过互联网把中国中小企业生产的商品卖到国外去,这就是中国跨境电商的萌芽。但可惜的是,在那个年代马云没有把这件事做成,倒是2003年横空出世的专注网络零售的淘宝网成了阿里巴巴的崛起之匙。

跨境电商或电子商务在中国发展20年,经历了一个从草根到庙堂的过程,企业和消费者一起把散落在坊间的民歌,活生生地合奏成了可以登堂入室的雅正礼乐。其中起作用的不是别的,正是市场。市场真正在资源配置中起了决定性作用。

吴晓波在《激荡十年,水大鱼大》中写道:“技术带来的破壁效应,它绕过了既有的政策和管制壁垒,譬如电

子商务对制造、流通和金融业的再造。”在进口商品的国内流通领域,也正经历着一次破壁效应下的渠道再造。旧有的传统渠道占有者的“低成本,高利润”的既得利益被打破,技术创新主导的跨境电商终于从草莽代购升级为受到政策扶持的扩大进口的利器,其中起作用的也并不是别的,正是价格。从顾准鲜明地提出“让价格的自发涨落,即真正的市场规律来调节生产”到孙冶方、吴敬琏的价格观点,几十年来市场经济理论研究的核心观点终于在进口商品这件事上通过电商的平行进口发挥了作用,消费者可以心安理得地购买价格更低的进口商品,而不用为商品是否侵权而担心了。

商品应该在全球范围内以价格为导向自由流动,这是最简单的市场规律。

进口电商获得了些许胜利,然而,马云在1999年便想实现的跨境出口梦想却仍然困难重重。反全球化下,数字商业革命能在世界贸易的新规则建立的过程中成功“破壁”吗?市场规律能在这一领域再次获胜吗?



立潮头 信理智 怀专注 探真容

—— 人生是一段旅程,商报始终在这儿 ——

订阅价360元/年

2种订阅方式

1. 电话订阅

400-630-1663

2. 当地邮局 窗口订阅



六大平台为用户提供全方位服务

内容平台 | 互联网营销平台 | 活动营销平台 | 研究平台 | 评价平台 | 促销平台

■ 国内刊号: CN11-0104

■ 国内发行代号: 1-110

■ 国外发行代号: D4003

■ 地址: 北京市朝阳区和平里西街21号北京商报社

■ 电话: 400 630 1663 010 84277003

■ 网址: www.bbnews.com.cn