



电商三巨头纷纷推出“百亿补贴” 消费者拿到实惠了吗？



某电商开通百亿补贴页面 手机截图

►近日，阿里旗下聚划算宣布上线百亿补贴，这意味着继拼多多、京东开启百亿补贴后，阿里也加入了百亿补贴的战场。三大电商百亿补贴超300亿元，究竟哪些商品在补贴范围？消费者真能拿到实惠吗？

电商纷纷开启百亿补贴

近日，聚划算宣布百亿补贴上线，且后续会成为常态化活动。聚划算的动作在阿里、京东和拼多多三大电商平台之中算是最晚的。

今年5月份，拼多多率先开启百亿补贴。拼多多表示，将联合品牌方投入百亿补贴，推出10000款击穿行业价格底线的标品，打造一个“万人团”。

随后“6·18”期间，京东开启百亿补贴。双12期间，京东宣布启动新一轮百亿补贴，涵盖了双12、年货节等多个大促节点。

三大电商持续加码百亿补贴，火药味也越来越浓。阿里巴巴聚划算事业部总经理刘博说，聚划算百亿补贴一定要让消费者

“买得放心，买得舒心”，而且绝对不会有“砍单”这样的影响消费体验的情况发生。

而拼多多的“看家本领”就是砍价，在三季度财报发布后，拼多多CEO黄峥称，百亿补贴计划将在接下来几个季度延续。此外，拼多多还申请百亿补贴商标，目前该商标处于等待实质审查状态。

网经社电子商务研究中心网络零售部主任、高级分析师莫岱青接受记者采访时称，百亿补贴在一段时间内会持续下去，各家侧重点不同，目标人群也会有所不同，拼多多主要提高用户黏性，向一、二线城市渗透，京东、聚划算则注重低线城市的收割。

百家争鸣“百亿补贴”

◎阿里

据了解，百亿补贴货品都来自天猫自营、品牌直营等渠道，绝大多数都是大众消费的“硬通货”，所以作为消费者可以丝毫不用担心“砍价”这种影响消费体验的行为发生。

记者从聚划算“百亿补贴”页面了解到，狂补价=全网低价-官方补贴，就拿iPhone 11来说，补贴后的价格低至4499元，绝对让你惊讶的全网最低价。同时，在

淘宝双12期间，部分货品价格甚至低至五折。

◎京东

无独有偶，今年京东在双十一期间也推出“超级百亿补贴、千亿优惠”的活动标语。京东表示，除优惠补贴外，还将对上门换新、闪电退款等服务进行升级。

数据显示，仅11月1日秒杀日当天，华为、一加、OPPO、联想、vivo单日成交额同比增长就达到200%，iPhone销量同

比增长8倍，OLAY成交额同比增长600%。

◎拼多多

而一向以补贴著称的拼多多更是百亿补贴的先驱者，早在今年6·18电商年中大促活动时，拼多多就喊出了“百亿补贴”的口号，直接成为6·18电商大战中的一匹黑马。据数据显示，在整个6·18活动周期，仅iPhone系列产品在拼多多上就卖出了35万部以上。

百亿补贴覆盖哪些产品

补贴这么多，究竟哪些商品便宜了呢？

据了解，聚划算百亿补贴首期上线的货品包括iPhone、戴森吹风机、任天堂游戏机等数十款顶级“尖货”，例如戴森V8吸尘器的价格为2099元。

“这些尖货，都源自

聚划算百亿补贴的尖货商品池。这个商品池由100个到200个爆款商品构成，是百亿补贴的主力款。”聚划算方面表示。

京东方面对记者表示，主要针对最受消费者青睐的爆款商品进行补贴，无论是高价格商品还是低价格商品，将覆盖全

品类。

拼多多覆盖的品类也比较多，无论是戴森还是iPhone 11都覆盖，一些肉类食品、水果也都在补贴范围。“拼多多页面还是比较贴心的，哪些是在百亿补贴中，会标注出来，一目了然。”有经常网购的用户表示。

消费者真拿到实惠了吗？

三家电商平台加起来补贴超300亿元，消费者感知如何呢？

以任天堂switch“漫威英雄3”游戏卡带为例，某电商平台补贴价格为185元(多数电商平台售价310元左右)，确实比市场价便宜不少。

不过，该电商平台同时显示“全网底价为335元”，这实际是高于其他电商平台的。

有用户接受记者采

访时称，乍一听百亿补贴确实不算少，但是和三大电商每家都几亿的用户数相比，好比“鸡蛋打进长江里，请全国人民喝蛋花汤”。

记者观察发现，某些电商平台倾向把百亿补贴给服装、鞋袜等非标化产品上，而非价格有官方指导价品类上。

在某电商平台上，甚至出现“同样的衣服，同样显示加入百亿补贴，有

的商家售79元，有的商家售239元”这种怪现象。

有分析称，其实百亿补贴并不透明，还得靠消费者自己“淘金”，肯定是有便宜的，但是贵的便宜的掺着卖，薅羊毛还得货比三家。

莫岱青认为，电商推出百亿补贴的同时，货源上有把控，商品价格优惠，商品品类多，因此消费者还是能够从中获得实惠的。

电商重返烧钱大战，意欲何为？

电商经历这么多年的发展，按理说早已过了“烧钱”阶段，为什么电商巨头今年纷纷开始百亿补贴？

刘博表示，聚划算推出百亿补贴的原因很简单，通过百亿级别的真金白银补贴，让聚划算上的品牌正品做到最低价，让消费者真正买到便宜的品牌正品。

这个说法和拼多多、京东差不多。京东方面对记者表示，推出超级百亿补贴是希望通过联合品牌商家为消费者带来更多的优惠，让更多的消费者以更低的价格享受到更好的商品或服务。

莫岱青称，电商进入存量阶段，竞争会聚焦在用户量、复购率等上面。电商之间的竞争

也非常激烈，百亿补贴也是电商竞争中采取的方式。

“巨头们也会更多集中下沉到低线市场，收割用户流量，推出百亿补贴能够更好地增强用户黏性，对于老客户来说能够提高留存及激活消费，并且持续提高拉新能力。”

据新华网、中国新闻网