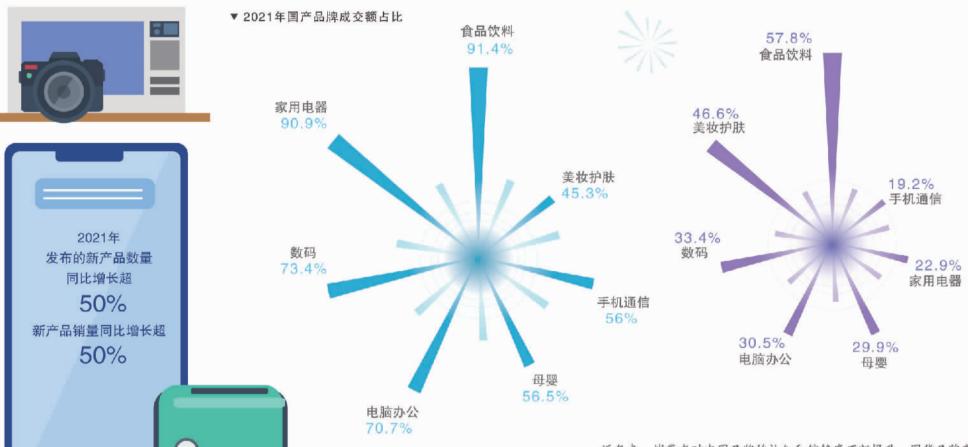
经济日报携手京东发布数据-

消费升级引领产业变革

国产化加速产业升级

老字号努力跨界出圈,寻找新的增长点,国货高端化、品质化 趋势显现,在一些领域,"中国制造"已领先全球

▼ 2021年国产品牌成交额同比增长率



C2M单品用户数是非

C2M产品的11.2倍

近年来, 消费者对中国品牌的认知和信赖度不断提升, 国货品牌高 端化、品质化趋势明显。对于本土企业来说,这意味着以后可以通过品 质来进行良性竞争,而不是只打价格战。建议相关企业抓住蓬勃发展的 牌建设、提升产品质量,培育出更多受消费者喜爱、有国际竞争力的本 土品牌。

C2M业务已累计服务超

未来两年计划服务超 10000家品牌及工厂

1200个品牌

C2M单品贡献利润是

非C2M产品的42.9倍

"后浪"消费、悦己消费、健康消费等趋势,结合国潮消费热,强化品

C2M产品需求调研时

间减少75%,新品上

市周期缩短67%

求快速增长,新品消费增长加速,消 市场也随之不断重构。 快自我革新速度, 推动实体经济同网 络智能化加快融合, 进一步实现实体 经济的转型升级。

首先, 打好"智能牌", 加快推动 实体经济"上网"。面对当前新形势新 要求,要加快推进实体经济转型融合 发展,进一步强化技术创新,持续扩 大线上线下网络规模, 提高流通效率 与服务水平, 加快为实体经济数字化

在这一过程中, 企业要进一步借力 各大平台, 让其成为产业上行的最佳航 道。一方面,要借助电商平台覆盖面积 越来越广的优势, 实现产品与全国各级 市场快速触达;另一方面,要挖掘和灵 活运用数据, 持续升级以数据和算力设 施为核心的新型数字基础设施, 以更加 高效的数据算法,实现企业的智能化、

其次, 打好"转型牌", 打造实体 经济新的增长点。当前, 国内市场不断 扩容,消费需求持续升级,深入挖掘国 内市场潜力已经成为实体企业的必修 课。因此,要积极引导企业转型,优化 产业模式,改变企业经营结构,推动传

统销售方式向新兴业态转变。同时,企业还要不断进行产品更 新、技术改进、质量提升、理念转变, 顺应市场发展趋势, 打 造新的增长点。

最后, 打好"升级牌", 实现品牌、产品、服务的全面升

级。在消费需求的带动下,企业不仅要实现产品质量、性能、 款式的升级, 还要完成品牌、品类的升级, 以及产业链上下游 的进一步联通。因此,要持续优化消费端与供给端的成本、效 率和体验,提升生产制造端的柔性化能力,从而助力实体经济 加快向"数智化""全链路"和"社会化"方向升级。

未来,随着消费需求加速更新、拓展,新业态、新模式不 断迭代,我国居民消费加速向高质量、个性化、多样化方向升 级,这将进一步加快实体经济升级速度,从而形成需求牵引供 给、供给创造需求的动态平衡。

C2M可以精准触达用户, 更懂消费者需求,

同时也极大改善了企业的生产效率,提升了

(作者系京东消费及产业发展研究院高级 研究员)

需求侧推动供给侧效率提升

单品效能

C₂M



(C2M: 反向定制)

追新求新带动产业升级

新品体现行业创新活力,反映最新消费热点与风口, 代表产业升级方向

电脑、手机和数码影音产品是新品占比最高的品类。该品类消费 者以年轻人居多,对新品敏感度高,"买新不买旧"的观念得到 普遍认同

▼ 2021年各主要品类的新品成交额占比



2021年国货推出新品牌的数量

同比增长30%

2021年老字号跨界商品

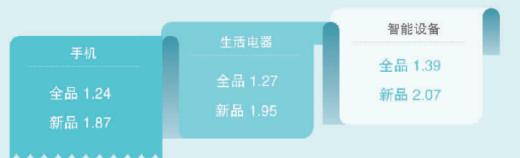
同比增长达105%

在3C家电品类中, 手机、智能设备和生活电器的新品增速较高, 代表产业智能化升级趋势的 延续,以及"居家场景"消费潜力仍在加速释放

▼ 2021年3C家电商品全品类与新品成交额同比增长倍数对比







消费者最常购买的新品品类及占比▶

新品代表着相关品类市场中最尖端、最先进的部 分, 其销售增长大幅高于全品类的成长速度。新品增长 最快的行业、往往也是消费者最常购买、需求最强的重 点品类,是我国制造业技术研发创新更硬核、数智化进 程更先进的行业。企业要努力用"新"抓住消费者的 "心",并通过与电商平台紧密合作,更精准洞察和响 应消费新需求,继续在产品、供应链和渠道方面创新。

母婴产品 2% 其他 5% 电脑 食品 9% 26% 户外运动-新品品类 智能手机 20% 电器 10% 18%

在快消品中,新品消费增速普遍较高,反映出消费者在此领域更倾向于"追新",其中, 饮料、进口食品、母婴产品的增幅最高

▼ 2021年快消品全品类与新品成交额同比增长倍数对比



数据来源 京东消费及产业发展研究院 本版编辑 李 瞳 林 蔚