



现状

当前,新型电商模式对杭州消费市场的影响主要有三个方面:

消费市场颗粒度越来越细。年轻群体偏好国潮、兴趣消费,银发经济、宠物用品等细分群体崛起,尤其是中老年群体增长快速。

垂直赛道的专业化运营程度越来越

越高。通过AI算法分析用户行为,实现“货找人”与“人找货”的双向触达。天猫将摩托车、IP衍生品、手工女鞋等独立为一级类目,通过标签化运营扶持细分品类,蚊子会、鲸灵云、多边形网络等电商服务企业开发AI垂直电商大模型,开展从供应链服务拓展到私域电商模

式的创新。

新技术不断催生新模式。相较于传统电商,新型电商需要通过与新科技深度融合提升消费者体验,如遥望科技应用大数据模型、AI大模型升级直播全流程管理平台,应用数字人、虚拟主播融入直播。

问题

头部新型电商平台缺失,对消费市场的主导权和拉动力不足。尽管杭州的MCN机构、电商服务企业以及相关从业者众多,但新型电商领域主导权却有旁落迹象。上海的拼多多、小红书,北京的抖音、快手,均在各自领域具有明显辨识度。淘宝和天猫虽然在新型电商领域有布局,但难以突破传统电商范式。

符合新型电商消费市场特点的杭州本土品牌亟须培育。纵观近年崛起的新消费品牌如霸王茶姬、名创优品等,无一不是综合运用各种电商模式,包括新型电商来吸引线上线下流量,从而打开消费市场,杭州本土品牌这方面

能力较弱、亟须跟进。此外,在文旅爆品打造方面,近年来如“淄博烧烤”“尔滨现象”等爆红,杭州拥有得天独厚的西湖、南宋文化、良渚文化等旅游资源,却缺乏这方面的内容及兴趣电商运作。

对新消费群体崛起的关注度不够,影响线上消费的容量拓展。中老年市场增长迅猛、私域流量和细分市场增长爆发,杭州头部新型电商在品牌市场上响应度、关注度不足,政策体系构建、政策导向性方面考虑不足。

新型电商模式的人才培育亟待加强,关乎行业未来发展后劲。随着电商行业的快速发展,对新型电商人才的需求激增,但供给不足,尤其是高端和复

合型人才匮乏。在人才培养方面,现有学校、培训机构在直播运营、内容创作、数据分析等方面培养不足,对长期职业发展培养与薪酬增长体系构建有待规划和引导。

公平竞争市场环境有待进一步营造。MCN机构与平台合规责任需要进一步约束,如知识产权保护、不正当竞争等问题频发。此外,电商企业与主播在合作过程中存在签订经纪合同,而非常规劳务合同,导致双方在合作、收益分成、劳动关系的强制约束力方面存在风险。

发展新型电商,激发消费潜力

□杭州市工商联

新型电商模式主要包括直播电商、社交电商、内容电商、跨境电商等,通过个性化推荐、实时互动、用户分享和口碑传播等,提升购物过程的娱乐性和社交性,带动就业创业,在激发消费潜力、提升消费体验、扩大消费覆盖面等方面起到了重要作用,有利于繁荣消费市场。

建议

构建新型电商生态圈,推进新科技新消费深度融合。结合阿里巴巴等头部企业布局AI技术、语言大模型,以及菜鸟全球供应链优势,引导新型电商在私域电商、垂直电商等领域整合淘宝直播头部资源,形成“短视频+直播”闭环,构建从“整合资源”到“技术赋能”、从“体验升级”到“生态构建”的具有杭州辨识度的新型电商生态圈,在不同赛道内积极布局、引培总部型新型电商。引导新型电商企业构建“内容即流量、流量即交易”模式,优化直播电商的流量分配机制,推动AI、大模型以及新科技企业与新型电商、新消费深度融合,实现商业模式的创新迭代。

完善促进新消费群体扩大消费的电
商政策。根据不同消费群体特征,完善分群体差异化的促进新型电商消费引导政策。一是打造“潮流电商”阵地,关注Z世代二次元、汉服、潮玩等细分赛道,在淘宝天猫、小红书、得物等平台设立“杭州新消费专区”,重点关注元宇宙、AR等新领域的场景开发,配套相应的促消费政策。二是构建银发群体消费生态,在网易严选、天猫等平台开设“银发优选”专区,建设杭州银发消费数据库,归集健康、消费、出行等数据,开发老年消费需求预测模型,分析适老化及服务产品,研究出台银发经济促消费政策。三是主动谋划促进高端定制化消费供给,在新中产家庭、单身经济等新消费人群中重点布局高端定制化产品和服务,支持网易严选、盒马开发“会员制精选电商”,推进宠物经济全链条布局等,研究出台符合这一人群特征的促消费政策。

古茗(新式茶饮)为标杆,支持品牌通过社交媒体构建“文化+科技”叙事。设立老字号数字化焕新基金,鼓励知味观、杭州茶厂等通过大数据改良产品,拓展年轻客群。三是在深挖宋韵文化、西湖IP等基础上,结合杭州丰富文旅资源进行顶层设计与布局,主动谋划适合杭州现象级消费的产品,在新电商平台上进行精准传播,打造城市爆品。

加强人才培养及激励机制构建。加快建立电商人才数据库和交流平台,促进人才供需对接和信息共享。加快出台符合新型电商人才的政策,探索将直播选品师、银发产品经理等新职业纳入杭州高层次人才目录。构建分层人才培育体系,在人才供给端,引导高校、培训机构根据市场需求不断调整课程内容,加强与新型电商企业合作,共建实践基地,重点开发数据分析、直播运营、内容创作等新兴课程;在人才需求端,鼓励企业展开职业等级认定和培训,构建新型电商人才晋升体系与薪酬增长机制,助力企业育人留人。

强化行业合规性监管,促进行业

健康发展。完善新型电商行业标准体系建设,推动行业自律,如对主播经纪合同进行标准化规范,在元宇宙直播、虚拟主播等新场景新行业中提前谋划数据主权、虚拟形象版权等新型合规内容。建立分类合同体系,区分全职主播(签劳动合同)与兼职主播(签经纪合同),加快建立主播信用档案,涵盖直播数据(退货率、投诉率等)、社会评价(消费者评分等)、合规记录(虚假宣传处罚)等信息维度。开展“算法合规性审计”,重点监控“大数据杀熟”、过度推荐等行为,加快研究在新型电商行业的知识产权保护措施,提升监管部门执法水平。



□温州市龙湾区政协

繁荣地摊经济,释放消费活力

地摊经济不仅承载着城市烟火气,更是激活城市消费潜力、推动经济发展的重要引擎。近年来,温州龙湾区在规范发展地摊经济、夜市经济与市集方面,通过创新管理和服务模式,探索出了一条独具特色的发展路径。

现状

近年来,龙湾区在确保安全、有序的前提下,坚持“疏导”和“管好”双管齐下:一方面,采取疏堵结合、以疏为主,有效平衡好市容需求和民生需求;另一方面,突出一地一策、择优落地,实现因地制宜与特色发掘有机结合。主要体现在以下几个方面:

灵活管理商业外摆经营活动。规范经营,遵守“规定时间、规定区域、限定品类”原则,保持周边环境整洁、干净,在不影响居民生活和安全出行的前提下,有序放宽商业外摆限制,支持重点商圈、街区等开展外摆经营活动。目前,已支持设置万达、吾悦、崇悦3处综合体推进外

摆位经营;新增天河街道庄泉、海城街道西一村建设2处疏导点;新增状元街道罗西、永中街道寺西村下横路2处临时疏导点。对自发形成的流动摊贩集聚点开展有序整合、规范管理,经现场实地勘察,设置基本符合条件的16处经营点。同时,加强对经营主体的管理,规范经营户登记注册,确保主体资格合法;维护市场秩序,监督经营行为,并督促整改。

规范并打造文旅市集IP。龙湾万达广场开展万佳市集,卓诗尼NINI街区开展NINI市集,其中万佳市集入选浙江省第二批重点培育文旅市集培育名单。2024年以来,举办了龙年游龙湾·甲辰新

春大集、五一·好“禧”欢你——主题复古市集、叽叽喳喳亲子市集、“唱响龙湾 乐享市集”等一批文旅市集活动。

探索“N+地摊经济”不同消费场景。秉持“放管结合”理念,以人气地块为依托,探索打造“购物中心、商业街区、文化场馆、闲置地块”+地摊经济特色消费场景,引导地摊经济规范有序发展。如利用购物中心的商业资源优势,划定特定区域和时间,打造“购物中心+”特色消费场景,引导创业者入驻街区经营。

理的一大挑战。

流动摊贩与实体商铺的冲突。地摊经济的崛起对传统商户如商场和超市产生了冲击,流动摊贩与实体商铺之间的冲突时有发生。流动摊贩以其灵活性、低成本等优势吸引了大量消费者,对实体商铺造成了冲击。一些实体商铺认为,流动摊贩影响了其正常经营和公平竞争环境,要求加强管理,以维护自身市

场份额。

地摊经济同质化和规模化发展问题凸显。随着地摊经济的快速发展,同质化竞争日益凸显,缺乏特色和差异化。同时,地摊经济虽然繁荣,但规模较小、分散经营,难以形成规模效应和集聚效益。

对策

建立健全联合执法、规范管理服务机制,让地摊经济成为城市发展的新动力。一是加强政策引导与宣传。出台关于规范发展地摊经济、文旅市集的实施方案,明晰部门职责,细化政策,以避免基层执法人员在执行过程中出现执行偏差;明确地摊经济的经营范围、时间、地点等,通过媒体、社区等多种渠道进行宣传,提高经营者和市民的知晓率和遵守率。二是建立联合执法机制。建立由综合行政执法、市场监管、环保、交通等部门组成的联合执法队伍,定期开展专项整治行动,对占道经营、乱摆乱放、噪音污染等违规行为进行查处,确保地摊经济有序发展。三是优化服务与管理。提供“一站式”服务,如摊贩注册登记、卫生许可、食品安全检测等,简化审批流程,提高服务效率。同时,建立摊贩信用体系,对守信摊贩给予奖励,对失信摊贩进行惩戒。通过更为人性化的城市管理模式,让地摊经济成为推动城市发展的新动力。

探索地摊经济与实体店铺互补引流,打造“烟火气”与美学生活场景共有的消费圈。一是实现业态互补。如在地摊区域设置特色小吃、手工艺品等摊位,与实体店铺的餐饮、服饰等商品形成差异化竞争,共同吸引消费者。二是

开展联合促销活动。鼓励地摊商户与实体店铺开展联合促销活动,如优惠券互换、满减活动、会员共享等,提高消费者粘性和忠诚度,实现共赢发展。三是构建“20分钟生活圈”。注重地摊区域的环境设计与美化,营造温馨舒适的环境;与美学生活圈共有的消费环境。在推动地摊经济发展的过程中,还应注重其与社区建设的有机结合,通过地摊经济推动社区的繁荣与发展。如以社区为单位,构建集地摊经济、实体店、公共配套设施等于一体的购物、休闲、娱乐“20分钟生活圈”。通过优化布局、完善设施、提升服务,满足居民多元化需求,提高居民生活品质。

通过闲置地块引导地摊经济形成集聚效益,引入第三方运营机构,将地摊经济集聚形成资金规模。一是划定特定区域作为地摊经济集聚区,如利用闲置空地、广场、公园等场所,设置固定摊位和临时摊位,为摊贩提供合法经营场所;加大对地摊经营者的培训,通过组织培训课程、提供经营指导等方式,帮助地摊经营者提升服务质量,增强市场竞争力;创新消费业态与场景,鼓励地摊经济与文旅、科技、教育等产业融合发展;优化布局与功能,根据地摊经济的类型和特点,优化布局和功能设

置,满足不同消费者的需求,提高集聚效益。引入第三方运营机构,负责地摊经济的日常管理和运营,还可以通过与商业机构合作,为地摊经营者提供更多的资源和支持,通过市场化运作,提高管理效率和服务水平,推动地摊经济持续健康发展。二是将地摊经济集聚形成资金规模。委托专业运营机构管理地摊经济,提升管理水平,利用市场机制吸引社会资本投入,形成资金规模,推动地摊经济、夜市经济与集市的可持续发展;搭建金融支持渠道,建立地摊经济融资平台,为摊贩提供小额贷款、信用贷款等金融服务,解决资金难题,推出税收减免等优惠政策,支持推动地摊经济规模化发展。三是探索地摊经济产业集聚与升级新路径。融合龙湾地方文化、特色资源和温州各地区特色产业,打造具有地方特色的地摊品牌和IP。利用互联网和大数据技术,推动地摊经济与电子商务融合发展,如建立地摊经济线上平台,提供商品展示、在线预订、物流配送等服务,拓宽销售渠道,提高经济效益。探索建立提供生产、加工、仓储、物流等配套服务的地摊经济产业园区,形成完整的产业链和价值链,通过跨境电商、各类展会等渠道,将龙湾、温州特色商品推向全国、全球。