

# 直播电商与国补政策双向奔赴

“以旧换新,安徽是有国补的。安徽的宝宝买这款洗衣机只要下载云闪付,绑定银行卡实名认证就能享受国补了。”在青岛海尔直播基地,主播正为安徽用户解读政策。自2024年消费品以旧换新政策实施以来,这样的场景已成直播间常态。数据显示,政策带动相关产品销售额超万亿元。2025年,商务部等四部门发布新通知,进一步推动家电以旧换新。

## 电商助力国补政策落地

“2025年国补政策全面启动后,快手已上线10个省份,商家超800家,覆盖商品9000余款,同时开始试点平台自营和一品多商新模式。”快手电商消费电子行业总经理李好介绍,“从去年到今年,我们国补的品类也逐步拓宽,从原来的8类扩展为12类,新增微波炉、净水器、洗碗机、电饭煲等,还扩展了手机、数码等3C类目。”

据了解,为推动国补政策高效落地,快手电商持续向以旧换新专项倾斜现金资源及流量资源,联合品牌、回收服务商投入10亿元现金补贴。对于国补商家,快手电商还将通过川流计划、扶摇计划、新商政策等给予额外流量支持。

国补政策推行之后,众多消费者对国补的具体政策、参与国补商品的具体信息等并不清楚。“很多消费者并不是没有消费需求和能力,仅仅是对国补政策不了解。”中国人民大学经济学院教授赵勇说。为助推国补政策普及,各电商平台纷纷利用平台触达率高的优势,进行站内站外多渠道宣传。

乘坐青岛地铁2号线,满车的“海信蓝”让人赏心悦目,“买海信家电上快手”的标语随处可见。快手与海信等品牌合作,利用线下大屏、地铁广告等多途径宣传国补政策,引导消费者领取国补后下单。“我们和快手包下了一整条青岛地铁2号线宣传国补政策。”海信中国区线上发展事业群总经理王玉麟说。

为简化消费者领取国补步骤,今年天猫与银联达成合作,接入云闪付。在淘宝APP上线“政府补贴”小程序,自动识别用户可领取的补贴及可选产品,实现了免跳转领补贴。

“去年9月,我在电商平台刷到

了国补的信息,就立刻购买了电视机、冰箱等好几件家电。”来自北京的消费者陆涛分享了自己的购物体验。

陆涛算了笔账,“买这些家电原价总共要2万元出头,用国补直接省掉20%,一共只花了16000元,便宜了4000多元!”。

## 国补促进电商进阶发展

无需复杂的妆造和灯光设备,只需要一部手机就能搞定。快手家电电商直播达人祝哥国补主题的直播刚刚开播10分钟,直播间人数就已达到1.4万人。

“这还是工作日的上午,如果是晚上或者休息日,直播间观看数量就可想而知了。”祝哥骄傲地介绍,“国补政策推行后,我的直播间人数暴涨,最少的时候也有几千人,上万人是常事。”

以前祝哥一场直播卖家电能卖到几百万元。2024年10月,祝哥专门开设了一场国庆带货国补专场直播,商品交易总额单场突破2000万元。

看到这种巨大的吸引力,大量品牌商家入驻电商直播平台,参与以旧换新国补活动。2024年9月以后,快手平台参与以旧换新国补活动商家数量成倍增长,参与国补商品突破百万,参与用户数环比增长15%。

“之前,有些一级能效或者价格较高的高端家电,用户购买时会比较犹豫,导致这部分商品市场活跃度相对较低。国补政策专门给一级能效家电补贴20%,这直接提升了用户的消费欲望和购买力,大幅增加了这些产品的销量。”海尔新渠道总经理周全说。

以2025年“抖音商城年货节”为例,从今年1月2日至22日,抖音商城的日均成交额实现了69%的同比大幅增长。其中,参与国补的手机销量实现了300%的环比增长,5000元热门

手机的搜索量也同比增长了200%。

快手电商数据显示,国补政策推行后,平台用户购买力显著提升,2000元以上家电商品销售额提升68%,用户单均价提升29%。绿色环保家电产品畅销,一级能效产品销售占比69%。2024年10月至12月,以旧换新国补活动上线后,参与以旧换新国补活动商家商品交易总额较活动上线前提升102%。

## 放大电商国补叠加效应

国补政策因地制宜、一地一策,而直播电商平台面向全国,是个全国统一大市场。因此电商与国补的融合也存在一些障碍。

“直播间用户来自全国各地,对我们来说,要记住不同地区国补政策的不同,下单的不同步骤并不容易,需要我们及时更新、整理相关政策。除了这张给用户看的提示牌,我们还要做到对不同政策全文背诵,张口就来。”海尔直播基地刚刚开播的一位助播指着身边写满了全国不同地区国补政策的提示牌说。

“未来也许我们可以设计一个国补的全国性补贴通道,消费者可以根据自身需求,选择申请地方补贴还是全国性补贴。”商务部中国国际电子商务中心研究院院长李鸣涛提到,“这只是个思考性的建议,不一定成熟,但我们不排除会有更多针对性的设计来助推直播电商和国补政策的融合发展。”

直播电商与国补政策双向奔赴,综合叠加效应明显。李鸣涛说:“一方面,直播电商通过高效传播国补政策,提高了政策的知晓度和参与度,推动了政策的落地实施。另一方面,国补政策通过提供财政补贴,降低了消费者的购物成本,提高了消费者的购买力,为直播电商带来了更多流量和销售机会。”(孙庆坤)

## 触角深广 建树卓著 访氨基酸研发专家陈辉雄

在科技日新月异的今天,氨基酸作为生命的基本构成元素,在生物医药、保健品、农业等多个领域展现出了巨大的应用潜力。而在这一领域,有这样一位人物,他不仅深耕氨基酸研发与销售多年,还通过技术创新和科学管理,推动了整个行业的发展。他就是杭州格茹生物科技有限公司与杭州嘉德科技有限公司的总经理陈辉雄。近日,我们有幸专访了陈辉雄先生,深入了解了他的领导之道以及在技术创新方面的卓越贡献。

问:很高兴您接受采访,我了解到您在2008年和2014年分别创立了杭州格茹生物科技有限公司和杭州嘉德科技有限公司,并担任总经理。这两家公司在氨基酸领域有着怎样的地位和影响?

答:我也很荣幸能接受你们的采访。杭州格茹生物科技有限公司和杭州嘉德科技有限公司都是我在氨基酸领域的重要布局。主要致力于氨基酸的研发、生产和销售全产业链的布局与发展。从基础的氨基酸序列分析、结构预测,到合成路径优化、性质与功能预测,再到代谢途径模拟与分析,我们覆盖了氨基酸产业链的多个关键环节。经过这些年的发展,这两家公司已经在国内氨基酸相关产品的技术研发、质量管理、生产加工方面取得了显著成绩。我们不仅在行业内树立了良好的口碑,还在中国氨基酸产业链中占据了一席之地,为推动氨基酸产业的升级与发展做出了积极贡献。

问:您亲自主导并参与了多款具有自主知识产权的软件系统,涵盖了氨基酸序列分析、结构预测等多个方面,在行业内影响巨大,应用效果很好。能否详细介绍一下这些软件系统?

答:当然可以。截至目前,我一共研发出“氨基酸相互作用预测与分析系统”“氨基酸研发流程自动化管理软件”“氨基酸数据整合与挖掘平台”“氨基酸代谢途径模拟与分析系统”等共有九项软件作品获得专利认证。这些软件系统具有多个创新点:

一是高度的自动化和智能化。它们能够自动完成氨基酸序列分析、结构预测等烦琐工作,大大提高了研发效率。

二是精准的数据分析和预测能力。通过对氨基酸数据的深度挖掘和分析,这些软件系统能够准确预测氨基酸的性质、功能以及代谢途径,为研发工作提供有力支持。

三是广泛的应用场景。这些软件系统不仅适用于氨基酸的基础研究,还能在医药、食品、农业等多个领域发挥重要作用。

在实际应用中,这些软件系统已经取得了显著效果,为公司带来了显著的经济效益、品牌效益和社会效益,受到了行业内其他企业的关注和认可。

问:您的软著成果还荣获了多项奖项,能否分享一下获奖的感受?

答:氨基酸相互作用预测与分析系统和氨基酸研发流程自动化管理软件在2021年荣获了中国科技技术协会颁发的科技成果奖一等奖。而氨基酸数据整合与挖掘平台和氨基酸代谢途径模拟与分析系统则在2023年荣获了中国科技技术协会颁发的科技进步奖一等奖。这两项软著获奖,不仅是对我个人技术的认可,更是对我所带领团队在氨基酸研发领域所取得成就的肯定。这些系统的应用为生物科技领域的发展注入了新的活力。

本次采访不仅展现了陈辉雄先生在氨基酸研发领域的深厚实力和卓越成就,还让我们深刻感受到了他作为一位优秀企业家的领导力和创新精神。我们也期待更多的行业同仁能够像陈辉雄先生一样,触角深广,不断创新,勇攀高峰,建树卓著,共同推动氨基酸行业的持续发展和进步。

(廖名)

## 张杰

# 搭建“本土桥梁” 引领中国电子配件品牌出海新路径

在跨国商业竞争中,如何突破市场壁垒是企业成功的关键。张杰,一位来自湖北的企业家,通过本土化战略,在拉美市场实现了中国电子配件的本地化运营,凭借独特的管理模式和全球视野,成功将广州长联电子科技有限公司带到了一个新高度。

2005年,张杰从湖南商学院毕业后,进入跨国市场,成为一名西班牙语翻译。这让他早早接触到国际业务,积累了丰富的跨文化沟通经验。2012年,张杰决定创业,创办广州长联电子科技有限公司,专注手机液晶屏及配件的国际贸易。在以后几年里,在拉美市场开设多个分公司,利用本土化战略解决了行业中的痛点。通过建立当地仓储和售后服务中心,大幅提升客户满意度和企业竞争力。

拉美市场对中国制造的手机配件需求巨大,由于地理距离,存在物流周期长、售后服务难等问题。张杰认识到,必须从本土化运营入手,

减少因跨国运输带来的时效问题,并提供即时的售后服务。因此,在拉美多个国家建立分公司和本地仓储中心,使产品能够在短时间内送达客户手中。此外,还建立了完善的本地售后服务体系,提升公司在拉美市场的占有率。

张杰的企业在经济上取得成功,还积极履行社会责任。在拉美多个国家创造大量的仓储、物流和售后服务等领域的就业机会。此外,张杰通过缩短产品的交付时间,帮助当地商家提升市场竞争力。未来,他希望将公司的业务扩展到更多的拉美国家,还计划将产品搬迁到自建的仓储和物流站点,提升产品供应链效率和客户体验。

张杰表示,随着全球电子配件市场的激烈竞争,跨国公司必须迅速响应市场变化,提供本地化的产品和服务。他相信,跨国经营将成为未来企业成功的核心竞争力,而他的公司也将发挥重要作用。

张杰的成功,是中国制造在全球



张杰先生

市场崭露头角的缩影。通过创新本土化运营模式,推动中国电子配件在拉美市场的快速发展,未来,他将继续推动企业向全球化迈进,为经济发展作出贡献。(徐凡文/图)