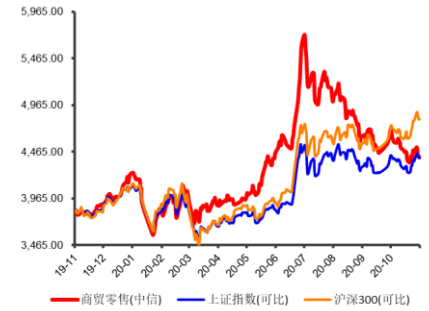
零售 双十一数据点评 评级

报告原因：事件点评 **战线拉长、赛道延伸，店铺自播提升流量转化** **看好**

2020 年 11 月 13 日 **行业研究/点评报告**

中信一级行业近一年市场表现



相关报告：

零售行业 2020 年三季报综述：业绩环比持续改善，内循环激发线上消费价值提升

分析师：谷茜

执业登记编码：S0760518060001

Tel: 0351-8686775

Email: guqian@sxzq.com

太原市府西街 69 号国贸中心 A 座 28 层

北京市西城区平安里西大街 28 号中海国际中心七层

山西证券股份有限公司

http://www.i618.com.cn

事件&数据追踪

- 2020 年双十一销售额再创新高，自 11 月 1 日 0 时至 11 月 11 日 24 时，天猫全球狂欢季最终累计成交额达 4982 亿，超过 450 个品牌成交额过亿；京东全球热爱季累计下单金额为 2715 亿；11 月 1 日 0 点-11 日 1 点，苏宁易购线上订单量同比增长 72%。

事件&数据点评

- **消费赛道全面延伸：天猫覆盖面更广、京东质量服务优、快手抖音腾讯首度入局。**作为后疫情时代一次备受关注的电商购物节，2020 年双 11 头部电商通过拉长战线、品质升级，全面延伸消费赛道，打造两轮预售盛典，助力品牌爆发新增量。分平台看，今年的天猫双 11 计算规则有所改变，支付尾款的时间比往年多了三天（11.1-11.3），同时双 11 整体战线拉长（11.1-11.11），分成两拨售卖期，成交金额较往年升幅较大。按照同周期、同口径比较，今年双 11 期间的 GMV 比去年同期增长了 1032 亿，增速为 26%，是过去三年最高增速。同时，今年天猫双 11 吸引了超过 8 亿消费者、25 万品牌、500 万商家共同参与，是覆盖面最广、参与度最高的一届，能够满足消费者的多样化需求；京东因为商品质量、物流时效和售后服务较好深受消费者信赖，双 11 期间促销成交额同比增速达到 33%，为过去三年最高增速，平台销售占比也提升了 9.3pct，达到 26.5%。京东粉丝群随时提供上新优惠活动，深耕粉丝运营，激活私域流量。今年，抖音和快手也争相入局，借助双 11 造势，化用自有内容和达人的流量优势，加速推进内容平台电商化；腾讯联合品牌，也加入双 11 赛道，通过多重好礼获客引流、提升转化率，通过微信生态内的流量曝光，主推品牌微商城建设。
- **直播带货驱动电商发展：店铺自播渐成常态，流量转化效率提升。**直播带货已经逐渐成为电商发展的新驱动力。2020 年受疫情影响，企业对私域流量的运营需求逐渐放大，未来品牌商将会逐步将直播作为线上销售的标准配置。今年双 11，各大平台纷纷投入直播间建设，打造品牌营销的新阵地，店铺自播逐渐成为常态。随着直播电商去中心化格局的逐步形成，多重直播形式的组合有效提升了流量变现的效率。双 11 期间，天猫启动了平台自营直播和全品类店铺自播，店铺自播 GMV 同比增长 509.34%；同时设立“总裁来了”专区，全方位加码淘宝直播矩阵。店铺日常直播带货，可以无缝衔接品牌的私域流量池，在保持品牌和消费者之间互动频率的同时，促使用户沉淀、增强用户粘性，实现长效的种草和转化机制；京东在平台直播、店铺自播的同时，还联合百位明星、总裁丰富主播多元化阵营，有效提升直播转化

效率，总裁直播自带产品和品牌背书，有助于深化产品记忆、提升品牌形象；苏宁致力于打造产地供应链，加速破圈寻求合作，双 11 期间共打造 2 场超级秀、13 场超级买手明星团直播、2000 多场主题直播、3000 多次品牌直播、以及 50000 多家店播村播。

- **双 11 新增量发掘：实时种草增强新品曝光。**天猫和京东以新品撬动双 11 的新增量。天猫通过小黑盒新品直播间加码直播新品首发，增强了新品曝光度，推动实时购买；小黑盒每日发布新品，维持高曝光，点燃新品热度，同时在 U 先试用专区限量派发新品，增加新品的话题度和可获得性。双 11 期间，近 50%的天猫商家发布了新品，参加折扣的新品达到 200 万；京东推出了 3 亿件新品，通过开新大会，组织 10 位人气 up 主打造种草带货十大主题新品榜单，还利用小魔方上新 show，实现多样新品每晚上新。此外，还有重磅新品每日开新，品类新品发布盛典等多重新品推广活动。
- **下沉市场异军突起，供需两端降本增效。**在大量释放的消费需求中，下沉市场正在异军突起，成为消费升级领域的广大蓝海，多平台进一步强化社交属性，挖掘下沉市场消费者的社交潜力。在需求端，通过进阶社交机制，营造社交氛围，强化社交拼购，降低用户选购成本，加快购物决策，逐步占领下沉市场消费者心智。在供给端，提升供应链效率，打造好货源头直采以满足下沉市场对价格较为敏感的需求。淘宝通过聚划算主攻大品牌下沉，与品牌联合提供百亿补贴，打造高性价比产品。新推出的淘宝特价版主攻白牌产品，联手 1688，发力 C2M 工厂直销，按需生产提升供应链效率；京喜和苏宁拼购也通过 C2M 模式，尝试产业带合作与建设，提升供应链效能；拼多多仍然以极具竞争力的价格为优势，打造品牌低价爆品，同时扶持工厂培育 C2M 新品牌，“新品牌计划”加码产业带建设。

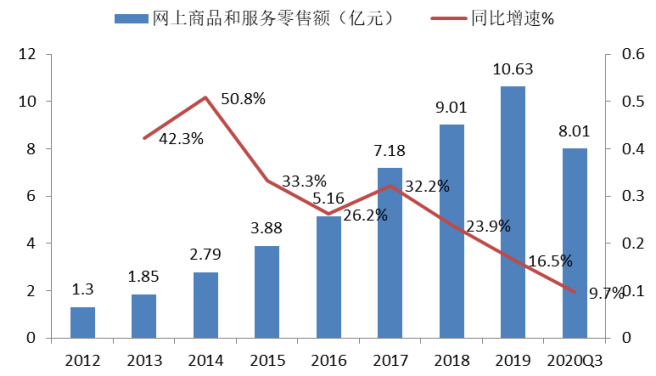
投资建议

- 今年受到疫情影响，国内宏观经济明显承压，社零累计增速仍未脱离下行区间。但网络零售作为拉动内需和消费升级的重要组成部分，年内保持快速发展，2020Q3 实物商品网上零售额占到社零总额的比例达到 24.3%。此次双十一是社会零售资源的集中大促，在商品品类和品牌数量上均实现爆发式增长，对提振四季度的消费需求和增速具有积极意义。随着疫情防控常态化的延续，下沉市场释放出更大的消费潜力，展示出消费升级领域的巨大增长空间。建议关注线上线下全渠道零售龙头**苏宁易购**和借力社交渠道快速发展的品牌授权+服务商**南极电商**。细分行业方面，消费升级类商品增速明显加快，建议关注个护美妆和黄金珠宝类的上市公司**珀莱雅、上海家化**和**周大生**。

存在风险

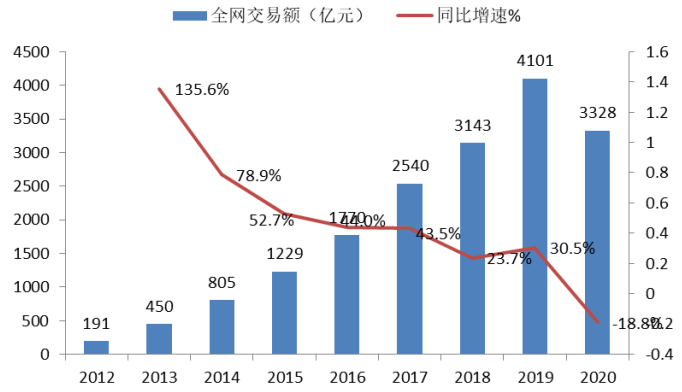
- 宏观经济增速承压、居民收入增速放缓；市场竞争加剧、电商获客成本不断提升；海外疫情持续蔓延、疫情影响超出市场预期风险。

图 1：**网上商品和服务零售额**累计值及同比增速



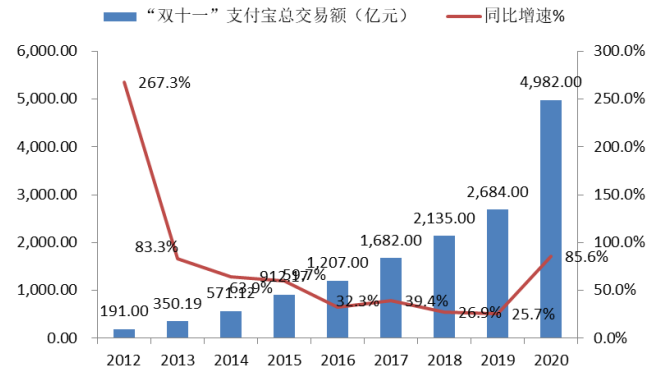
数据来源：国家统计局，山西证券研究所

图 2：2012-2020 年双十一**全网交易额**及同比



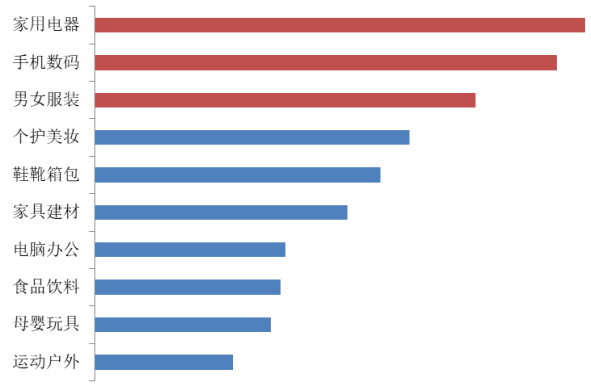
数据来源：星图数据，山西证券研究所

图 3：2012-2020 年双十一**支付宝总交易额**及同比



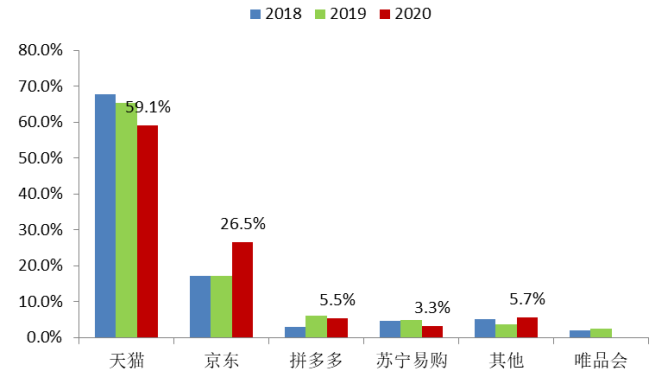
数据来源：Wind，山西证券研究所

图 4：双 11 当天销售额排名 Top10 行业



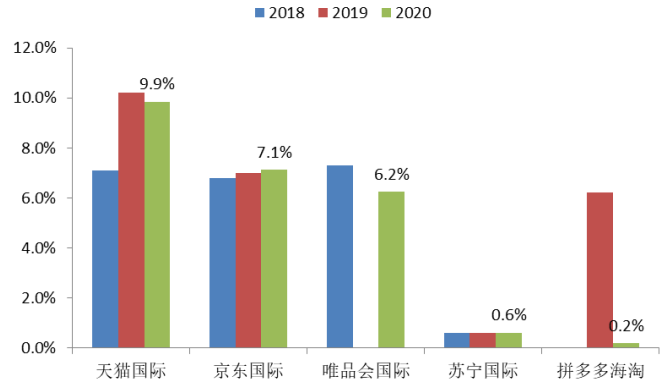
数据来源：星图数据，山西证券研究所

图 5：双十一当天**各大平台**销售额占比



数据来源：星图数据，山西证券研究所

图 6：双十一当天**平台海外购**销售额占比



数据来源：星图数据，山西证券研究所

分析师承诺：

本人具有中国证券业协会授予的证券投资咨询执业资格并注册为证券分析师，本人承诺，以勤勉的职业态度，独立、客观地出具本报告。本报告清晰准确地反映本人的研究观点。本人不曾因，不因，也将不会因本报告中的具体推荐意见或观点而直接或间接受到任何形式的补偿。本人承诺不利用自己的身份、地位和执业过程中所掌握的信息为自己或他人谋取私利。

投资评级的说明：

——报告发布后的 6 个月内上市公司股票涨跌幅相对同期上证指数/深证成指的涨跌幅为基准

——股票投资评级标准：

买入： 相对强于市场表现 20%以上
增持： 相对强于市场表现 5～20%
中性： 相对市场表现在-5%～+5%之间波动
减持： 相对弱于市场表现 5%以下

——行业投资评级标准：

看好： 行业超越市场整体表现
中性： 行业与整体市场表现基本持平
看淡： 行业弱于整体市场表现

免责声明：

山西证券股份有限公司(以下简称“本公司”)具备证券投资咨询业务资格。本报告是基于本公司认为可靠的已公开信息，但本公司不保证该等信息的准确性或完整性。入市有风险，投资需谨慎。在任何情况下，本报告中的信息或所表述的意见并不构成对任何人的投资建议。在任何情况下，本公司不对任何人因使用本报告中的任何内容所引致的任何损失负任何责任。本报告所载的资料、意见及推测仅反映本所于发布本报告当日的判断。在不同时期，本所可发出与本报告所载资料、意见及推测不一致的报告。本公司或其关联机构在法律许可的情况下可能持有或交易本报告中提到的上市公司所发行的证券或投资标的，还可能为或争取为这些公司提供投资银行或财务顾问服务。客户应当考虑到本公司可能存在可能影响本报告客观性的利益冲突。本公司在知晓范围内履行披露义务。本报告的版权归本公司所有。本公司对本报告保留一切权利。未经本公司事先书面授权，本报告的任何部分均不得以任何方式制作任何形式的拷贝、复印件或复制品，或再次分发给任何其他人，或以任何侵犯本公司版权的其他方式使用。否则，本公司将保留随时追究其法律责任的权利。

依据《发布证券研究报告执业规范》规定特此声明，禁止我司员工将我司证券研究报告私自提供给未经我司授权的任何公众媒体或者其他机构；禁止任何公众媒体或者其他机构未经授权私自刊载或者转发我司的证券研究报告。刊载或者转发我司证券研究报告的授权必须通过签署协议约定，且明确由被授权机构承担相关刊载或者转发责任。

依据《发布证券研究报告执业规范》规定特此提示我司证券研究业务客户不要将我司证券研究报告转发给他人，提示我司证券研究业务客户及公众投资者慎重使用公众媒体刊载的证券研究报告。

依据《证券期货经营机构及其工作人员廉洁从业规定》和《证券经营机构及其工作人员廉洁从业实施细则》规定特此告知我司证券研究业务客户遵守廉洁从业规定。

山西证券研究所：

太原
太原市府西街 69 号国贸中心 A 座 28 层
电话：0351-8686981
http://www.i618.com.cn

北京
北京市西城区平安里西大街 28 号中海国际中心七层
电话：010-83496336