# 最强“618”开启，直播电商高增长

## ——商贸零售行业点评报告

**推荐|维持**

**事件：**

5 月 25 日开始，618 大促启动。

**点评：**

- **各平台加大投入力度，物流和供应链持续提效，预售表现良好**

618 电商平台加大投入，其中天猫推出 140 亿现金消费券，全平台满 300 减 40；京东提供 2000 万余件五折商品；苏宁易购推出“J-10%”省钱计划。在物流及供应链方面，天猫菜鸟平均提速 30%，京东在保障原本城市群半日送达的基础上，升级三四线城市及农村送达时效。苏宁易购投入使用全国首个 5G 无人仓库，从下单到出货最快仅需 20 分钟，并实行高频商品前置仓库极速配送，提效物流。整体预售表现来看，天猫 618 预售开场 1 小时，成交额同比增长超 5 倍，京东截至 6 月 1 日下午 14:00 成交额同比增长 74%，1 日全天下单金额过亿品牌数量达 40 个。

- **直播电商高增长，快手与京东达成战略合作**

**淘宝直播** 618 期间大力引入明星、总裁直播，掀起最大规模的明星开播潮，为淘宝直播带来流量增量。5 月 25 日至 6 月 3 日期间，淘宝直播超 140 万场直播开播，6 月 1 日 GMV 破 50 亿。**快手**发起并主导“快手 616 品质购物节”，同时与京东达成战略合作，补足其供应链端的不足，预计快手电商 2020 年将持续高增长，成交额有望突破 2500 亿。**抖音方面，**今年以来在直播端的发力非常明显，6 月 1 至 21 日，抖音将依次举行主播人气排位赛、每日主题大促以及产业带商家和达人会场活动，头部主播罗永浩 5 月 31 日晚在抖音平台进行首场长达 6 小时的跨夜直播，累计观看人数 1168 万+，全场 GMV 总计 9132 万+。我们预计抖音电商 2020 年的商品成交额有望达到 2000 亿。

- **品牌方加大资源倾斜，折扣力度比肩双十一**

折扣力度上，此次 618 相比去年折扣明显提升，整体力度接近双十一。以美妆为例，国际品牌方面整体促销力度较大，部分品牌如雅诗兰黛、赫莲娜、兰蔻、SK-II、OLAY 等旗下明星产品优惠程度等于甚至大于去年双十一。

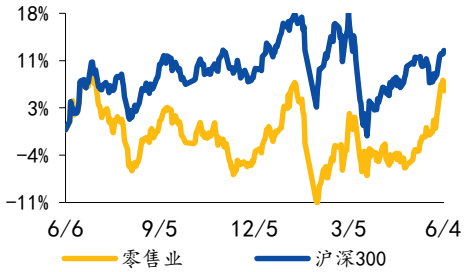
- **投资建议**

此次 618 作为新冠疫情后最重要的大促节点，品牌方与电商平台折扣力度较大，电商平台连同各地政府发放百亿消费补贴，整体优惠力度接近每年双十一的“最低价”。同时，直播电商在此期间出现集中爆发，相关产业链受益。建议关注 MCN 机构（星期六）、代运营商（壹网壹创）、导购平台（值得买）、品牌商（珀莱雅、丸美股份、上海家化）。

- **风险提示**

活动不及预期，品牌竞争加剧

**过去一年市场行情**




资料来源：Wind

**相关研究报告**

《国元证券行业研究-新零售行业深度报告之一：新流量、新消费兼论直播电商与 MCN》2020.05.18

《国元证券行业研究-商贸零售板块 2019 年报&2020 一季报总结：板块短期承压，关注消费回补》2020.05.07

**报告作者**

分析师 李典
执业证书编号 S0020516080001
电话 021-51097188-1866
邮箱 lidian@gyzq.com.cn

联系人 杨柳
邮箱 yangliu@gyzq.com.cn

*感谢徐熠雯对本报告的贡献

# 目 录

1、各平台加大投入力度，物流和供应链持续提效 ..... 3
2、直播电商持续发力，快手及京东达成战略合作 ..... 4
3、618 期间品牌方折扣加大，整体力度接近双十一 ..... 6
4、投资建议 ..... 10
5、风险提示 ..... 11

# 图表目录

图 1：淘宝直播 2020 年 618 期间明星主播名单 ..... 4
图 2：2020.5.25-6.2 淘宝直播美妆行业场次和场均时长 ..... 5
图 3：2020.5.25-6.2 淘宝直播美妆行业观看人数情况 ..... 5

表 1：2020 年阿里、京东、苏宁易购 618 方案 ..... 3
表 2：2020.6.1-6.3 淘宝直播主播带货、天猫商家自播、集市商家自播、淘宝直播机构 TOP10 ..... 5
表 3：2020 年各直播电商 618 活动方案 ..... 6
表 4：2020 年 618 国际美妆护肤品牌热门商品天猫旗舰店折扣比较（元） ..... 7
表 5：2020 年 618 国产化妆品牌热门商品折扣情况（元） ..... 8
表 6：2020 年 618 热门家电型号天猫旗舰店折扣比较（元） ..... 9
表 7：2020 年 618 热门手机型号天猫旗舰店折扣比较（元） ..... 10

## 1、各平台加大投入力度，物流和供应链持续提效

**阿里、京东、苏宁升级“百亿补贴”，平台加大投入力度。**天猫平台方面，大促期间推出超 1000 万件品牌折扣商品，满 300 减 40，满减力度大于去年满 300 减 30，并首次推出分期免息、首期免还本金的消费金融商品，同时在百亿补贴的基础上，追加 40 亿现金消费券。京东推出超 2 亿件五折商品，涵盖数码家电等热门高客单品类，京东此次计划帮助 150+个品牌销售破亿，10 万+中小品牌商家实现成交额翻倍。苏宁易购则推出“J-10%”省钱计划，直接承诺在京东百亿补贴价格上再降 10%，并推出“千百万”爆款折扣计划，备货 100 万台苹果、安卓手机、电脑、空调、家电，1000 万箱酒、乳制品、食用油、大米等。

**表 1：2020 年阿里、京东、苏宁易购 618 方案**

| | 阿里 | 京东 | 苏宁易购 |
|---|---|---|---|
| **活动时间** | 5.25 开启预售，6.1-6.20 正式开售 | 5.21-6.21<br>期间两波预售 5.21-5.31、6.2-6.17 | 5.23-6.21 |
| **补贴政策** | • 100 亿+40 亿消费券与现金补贴<br>• 满 300 减 40，力度大于去年满 300 减 30<br>• 1000 万+折扣商品<br>• 首次推出分期免息购买、首期免还本金的消费金融商品 | • 100 亿消费券补贴<br>• 超过 2 亿件的五折商品，包括数码家电等高客单品类，超千套房源 5 折起拍 | • “J-10%”省钱计划，承诺在对标友商百亿补贴价格的基础上至少再低 10%<br>• “千百万”爆款计划，备货千万台热门品牌手机、上亿热门食品 |
| **供应链提效** | 面向商家推出数字技术支持服务，帮助商家精准备战，提速、降本、提效 | “甘霖计划”：向中小数码企业全面开放供应链、物流、技术等核心能力 | 供应链云化：向上游供应链深度定制，进行确定性批量采购 |
| **物流提速** | • 小时达、跨境包邮和秒级取件，整体提速 30%<br>• 设置社区“前置仓”，80%预售商品当日达 | • 部分商品半小时极速达<br>• 保障城市群半日送达<br>• 升级三四线城市及农村送达时效 | • 高频商品前置仓急速配送<br>• 全国首个 5G 无人仓库，日出单超万件，从下单到出货最快 20 分钟 |

资料来源：亿邦动力网，国元证券研究中心

**电商物流及供应链持续提效。**天猫菜鸟供应链今年推出小时达、跨境包邮和秒级取件服务，部分预售商品可小时级送达，同时面向商家推出数字技术支持服务，帮助商家提速、降本、提效。京东部分品类商品推出半小时达极速物流，另外在保障原本城市群半日送达的基础上，升级三四线城市及农村送达时效，积极拓展下沉市场。苏宁易购投入使用全国首个 5G 无人仓库，从下单到出货最快仅需 20 分钟，并实行高频商品前置仓库极速配送，提效物流。

**整体预售表现来看，**此次天猫 618 预售开场 1 小时，成交额同比增长超 5 倍，家电 3C 行业 7 分钟破 1 亿，美妆行业 7 分钟破 5 亿，1 小时内 61 个顶级美妆大牌销售额超去年全天，6 个服饰新锐品牌 6 月 1 日当天销售额同增 600%以上。淘宝直播 6 月 1 日当天成交金额达 51 亿元。京东方面，截至 6 月 1 日下午 14:00，京东 618 成交额同比增长 74%，1 日全天下单金额过亿品牌数量达 40 个。

## 2、直播电商持续发力，快手及京东达成战略合作

**淘宝直播 618 期间大力引入明星、总裁直播，为淘宝直播带来流量增量。**618 大促期间淘宝直播主播大力引入娱乐明星、企业总裁直播，淘宝直播公布的首批明星直播名单中，涵盖 300 多位明星，掀起最大规模的明星开播潮，同时淘宝直播还引进了国家馆、城市地标、地方卫视、综艺节目等方式的直播。

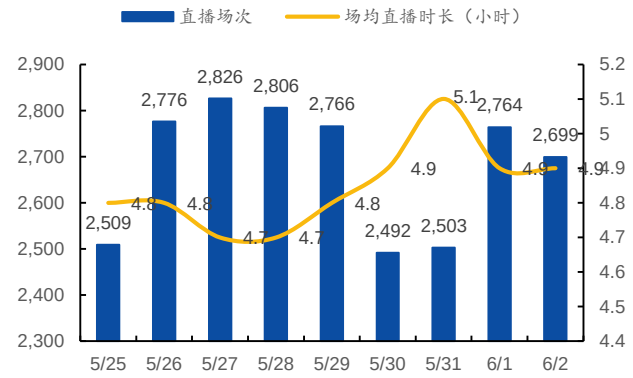
**图 1：淘宝直播 2020 年 618 期间明星主播名单**




资料来源：淘宝，国元证券研究中心

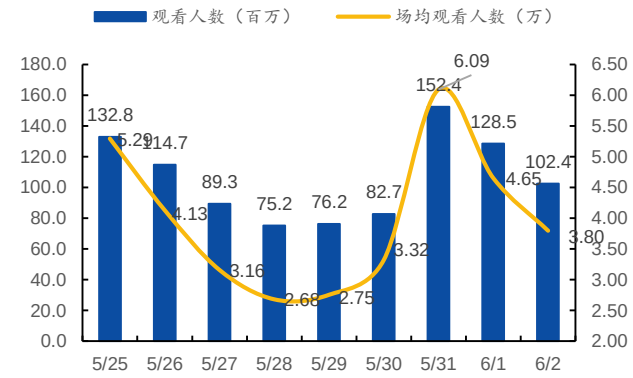
**战绩来看，淘宝直播 6 月 1 日 GMV 破 50 亿，5 月 31 日美妆直播观看人数达到 1.52 亿。**6 月 1 日（618 正式开启第一天）当天淘宝直播平台实现 GMV 超 51 亿，5 月 25 日至 6 月 3 日期间，淘宝直播超 140 万场直播开播。2020 年 5 月 25 日至 2020 年 6 月 2 日，淘宝直播美妆行业累计开启直播 2.4 万场，累计观众数量超 9.5 亿，场均直播时长 4.8 小时：5 月 27 日单日开播数量最多，达到 2826 场。由于 6 月 1 日是天猫 618 正式开售日，5 月 31 日晚众多主播开展了跨 618 直播狂欢活动，场均直播时长飙升至 5.1 小时。从观看人数来看，当日共有 1.52 亿用户观看美妆类淘宝直播，场均观看人数高达 6.09 万。

图 2：2020.5.25-6.2 淘宝直播美妆行业场次和场均时长




资料来源：淘数据，国元证券研究中心

图 3：2020.5.25-6.2 淘宝直播美妆行业观看人数情况




资料来源：淘数据，国元证券研究中心

**主播及店铺直播方面，** 6 月 1 日至 6 月 3 日的直播销售额榜单来看，主播李佳琦、薇娅、雪梨直播间成交额排名前三，排名前十主播均为美妆、服饰类主播；华为、雅诗兰黛、苏宁易购旗舰店为商家自播销售额前三，排名前十商家自播均为美妆、手机、家电品牌；网红淘宝店金蘑菇菇、吾欢喜的衣橱（张大奕网店）、YESWOMEN 小宜定制为集市商家自播前三，服饰类集市商家占据销售榜单前十；成交额前三的 MCN 机构分别是谦寻文化（薇娅）、纳斯（商商 sunny）、构美。

表 2：2020.6.1-6.3 淘宝直播主播带货、天猫商家自播、集市商家自播、淘宝直播机构 TOP10

| 排名 | 主播带货 TOP10 | 天猫商家自播 TOP10 | 集市商家自播 TOP10 | 淘宝直播机构 TOP10 |
|---|---|---|---|---|
| 1 | 李佳琦 Austin | 华为官方旗舰店 | 金蘑菇菇 Mushroom | 谦寻文化 |
| 2 | 薇娅 viya | Estee Lauder 雅诗兰黛官方旗舰店 | 吾欢喜的衣橱 | 纳斯 |
| 3 | 雪梨-Cherie | 苏宁易购官方旗舰店 | YESWOMEN 小宜定制 | 构美 |
| 4 | 陈洁 kiki | GREE 格力官方旗舰店 | 南风小铺 OL 轻复古女包 | 集淘达人 |
| 5 | ANNAITISAMAZING | 海尔官方旗舰店 | 辰辰妈的女童店 | 宸帆 |
| 6 | 烈儿宝贝 | 荣耀官方旗舰店 | 大喜自制独立复古女装 | 如涵 |
| 7 | 林珊珊 Sunny | 欧莱雅官方旗舰店 | studiolee | 梵维 |
| 8 | 程程 ccci | Lancome 兰蔻官方旗舰店 | 辰辰妈的男童店 | 蚊子会 |
| 9 | 土豆 Fancy | 小米官方旗舰店 | 小小小店铺号 | 明睿传媒 |
| 10 | 滕雨佳 | 美的官方旗舰店 | 南瓜谷 NAGUAGU | 优娃 |

资料来源：淘榜单，国元证券研究中心

**快手发起并主导首个“快手 616 品质购物节”，战略合作京东互换流量与供应链资源。** 快手“616 品质购物节”将从 6 月 6 日起持续至 6 月 18 日，计划投入数千万现金奖励和补贴，以及数亿流量资源，是首个短视频直播平台打造的年中购物节。另外，5 月 27 日快手与京东达成战略合作，双方将在快手小店的供应链能力打造、品牌营销和数据能力共建等方面展开深入合作，共同打造短视频直播电商新生态根据协议，京东零售将优势品类商品提供给快手小店，双方共建优质商品池，由快手主播选品销售。

快手用户将可以在快手小店直接购买京东自营商品，并能享受京东优质的配送、售后等服务。开启合作之后，在快手购物京东自营商品无需跳转站外，此次合作有望帮助快手在短期补充供应链端的不足。快手电商 2020 年成交额有望突破 2500 亿。

**抖音开启年中活动月，倾斜资源发展直播带货。**6 月 1 日至 6 月 21 日，抖音将依次举行主播人气排位赛、每日主题大促以及产业带商家和达人会场活动，对于上榜人气主播或产业带商家，抖音将给出包括主会场坑位、热门资源位、优惠券在内的平台资源扶持，投入亿级流量曝光。618 开启以来，抖音直播已取得了一定成绩。5 月 31 日晚，罗永浩在抖音平台进行首场长达 6 小时的跨夜直播，累计观看人数 1168 万+，全场 GMV 总计 9132 万+。今年以来抖音直播端的发力非常明显，预计抖音电商 2020 年的商品成交额有望达到 2000 亿。

**表 3：2020 年各直播电商 618 活动方案**

| | 直播活动 |
|---|---|
| 淘宝直播 | 1、9 国国家馆、9 大城市地标、300+娱乐明星、600+企业总裁、千余地方政府机构、4 大地方卫视、40 档综艺登陆淘宝直播<br>2、线下门店直播爆发，1 万+线下门店、5 万+柜哥柜姐参与直播<br>3、5.25-6.3 已有超过 140 万直播开播 |
| 京东 | 30 万+场次重点直播，知名家电品牌总裁、108 位政府官员以及 100 多位明星加入 |
| 苏宁易购 | 上线 10 万支网红商品和 500 个大牌总裁直播，发放 20 亿云店红包 |
| 快手 | 1、快手发起并主导首个“快手 616 品质购物节”<br>2、战略合作京东互换流量与供应链资源 |
| 抖音 | 举行主播人气排位赛、每日主题大促以及产业带商家和达人会场活动，对人气主播或商家奖励亿级流量曝光 |

资料来源：亿邦动力网，国元证券研究中心

## 3、618 期间品牌方折扣加大，整体力度接近双十一

**折扣力度上，此次 618 相比去年折扣明显提升，整体力度接近双十一。**以美妆为例，国际品牌方面整体促销力度较大，部分品牌如雅诗兰黛、赫莲娜、兰蔻、SK-II、OLAY 等旗下明星产品优惠程度等于甚至大于去年双十一。促销模式上，国际品牌大多采取加赠不降价的方式，但赠品越来越倾向于明星产品小样组合，而非同一 SKU 加赠，这一方面有利于破除“买一送一”的价格损害，另一方面可引导消费者试用同品牌其他品类产品。而国产美妆品牌整体折扣较为可观，不同品类折扣力度差异较大。面膜品类促销力度较大，基本采用多买多赠的方式进行促销；精华面霜等品类通常在小幅降价的基础上另赠同款中样产品，基本达到买一赠一的力度。品牌方面，珀莱雅、玉泽、御泥坊销量十分可观。家电方面，国产品牌格力放出大量折扣优惠，国际品牌松下、飞利浦小家电折扣力度较大，戴森无叶风扇达到历史最低价。手机数码方面，2020 年苹果官方首次参与 618 活动，与天猫独家合作，5 小时销售额超 5 亿。

表 4：2020 年 618 国际美妆护肤品牌热门商品天猫旗舰店折扣比较（元）

| 品牌 | 产品 | 零售价 | 日上免税价 | 2020 年 618 旗舰店折扣价+赠品（按最大优惠计算） | 2019 年双十一旗舰店折扣价+赠品（参考） |
|---|---|---|---|---|---|
| LA MER | 修护精萃液 | 1350/200ml | 1025/200ml | **1350/200ml+洁面 30ml+乳霜 1.5ml+面霜 3.5ml+托盘** | |
| | 精华面霜 | 2550/60ml | 1869/60ml | 2250/60ml+洁面 30ml+焕肤水 30ml+面霜 7ml+托盘 | 2250/60ml+乳霜 14ml+精萃液 15ml+托盘 |
| | 修护眼霜 | 1700/15ml | 1220/15ml | 1700/15ml+洁面 30ml+面霜 3.5ml*2+托盘 | 1770/15ml+洁面 30ml+面膜小样+托盘 |
| HR | 绿宝瓶眼霜 | 720/15ml | 970/15ml*2 | **720/27ml** | 720/27ml |
| | 绿宝瓶精华 | 1580/50ml | 1752/100ml | 1580/90ml | 1480/100ml |
| | 黑绷带面霜 | 3480/50ml | 2352/50ml | **3480/70ml+白绷带 10ml+绿宝瓶精华 5ml** | 3480/80ml+高光精华 5ml |
| 雅诗兰黛 | 小棕瓶眼霜 | 510/15ml | 390/15ml | **510/15ml+小棕瓶精华 21ml+眼霜 3ml** | 510/30ml |
| | 小棕瓶精华 | 850/50ml | 620/50ml | **850/85ml+小棕瓶面膜一片** | 590/61ml |
| | 樱花微精华 | 860/200ml | 613/200ml | **860/290ml** | - |
| SK-II | 神仙水 | 2150/330ml | 1904/230ml*2 | 2150/330ml+前男友面膜 1 片+洁面 20g+清莹露 30ml+大红瓶 15g+眼霜 2.5g | 2150/330ml+前男友面膜 1 片+洁面 20g+清莹露 30ml+大红瓶 15g+眼霜 2.5g |
| | 小灯泡 | 1540/50ml | 1142/50ml | **1540/50ml+前男友面膜 1 片+洁面 20g+清莹露 30ml+大红瓶 15g+眼霜 2.5g** | 1540/50ml+前男友面膜 1 片+洁面 20g+清莹露 30ml+大红瓶 15g+眼霜 2.5g |
| 兰蔻 | 粉水 | 420/400ml | 273/400ml | 420/600ml | 420/600ml+4ml 安瓶精华 |
| | 发光眼霜 | 520/15ml | 563/15ml*2 | **520/30ml** | 520/30ml |
| | 菁纯眼霜 | 1080/20ml | 1396/20ml*2 | 1080/20ml+眼霜 5ml+精华水 15ml+面霜 15ml | 1080/40ml |
| 欧莱雅 | 安瓶面膜 | 512/20 片 | | **419/37 片** | |
| | 黑精华 | 460/75ml | 585/75ml*2 | 379/127.5ml | 309/117.5ml |
| | 紫熨斗眼霜 | 340/30ml | 200/30ml | 279/45ml+8w 份加赠 7.5ml | 306/60ml |
| OLAY | 美白精华 | 459/50ml | | **299/106ml** | 299/100ml |
| | 淡斑小白瓶 | 559/60ml | | **399/124ml** | 379/120ml |
| | 大红瓶 | 290/50g | | **249/106g** | 248/106g |

资料来源：各品牌天猫旗舰店，国元证券研究中心

注：红色表示折扣低于去年双十一，橙色表示折扣力度与双十一一致；标黄为正式开售 1 小时内销售额破亿品牌

表 5：2020 年 618 国产化妆品牌热门商品折扣情况（元）

| 品牌 | 产品 | 零售价 | 2020 年 618 旗舰店折扣价+赠品(按最大优惠计算) | 近一个月天猫旗舰店销量 |
|---|---|---|---|---|
| 珀莱雅 | insbaha 粉底液 | 216/30ml | 79.9/30ml | 10w+ |
| | 神经酰胺面膜 | 300/20 片 | 148/80 片 | 9.5w+ |
| | 帆船防晒霜 | 158/50ml | 79/65ml+水母酸锌面膜 5 片 | 7.5w+ |
| | 双抗精华 | 260/30ml | 219/60ml | 4w+ |
| | 红宝石精华 | 299/30ml | 239/60ml+前 2000 件送神经酰胺面膜 2 片 | 1.5w+ |
| | 水动力化妆水 | 86/135ml | 58/135ml+补水喷雾 80ml | 1.5w+ |
| 丸美 | 小红笔眼霜 | 398/30g | 318/60g+1w 眼膜 6 对 | 1.2w+ |
| | 黑松露眼膜 | 328/60 片 | 89/60 片 | 6500+ |
| | 钻光瓶 | 398/30ml | 338/30ml | 3938 |
| | 第五代弹簧眼霜 | 548/20g | 468/32g+洁面 15g+保养液 15ml+乳 15g | 500+ |
| 玉泽 | 积雪草修护干面膜 | 218/6 片 | 178/9 片 | 15w+ |
| | 修护保湿霜 | 198/50g | 138/50g+安瓶 3ml+洁面 30ml | 8.5w+ |
| | 修护调理乳 | 180/50ml | 148/75ml | 8w+ |
| | 修护身体乳 | 189/280ml | 168/280ml+沐浴露 200ml | 1.5w+ |
| | 修护精华乳 | 336/50ml | 278/50ml+舒缓喷雾 50ml+积雪草面膜 1 片 | 9000+ |
| 佰草集 | 冻干面部精华 | 198/5g | 198/10g | 2w+ |
| | 冻干精华面膜 | 358/12 片 | 318/24 片 | 4500+ |
| | 新七百白泥面膜 | 239/500g | 199/500g | 4293 |
| 御泥坊 | 氨基酸面膜 | 109/90ml | 89.9/90ml+洗脸扑 | 25w+ |
| | 美白补水面膜 | 209.5/20 片 | 129.9/20 片 | 8w+ |
| | 盈透黑面膜 | 298/21 片 | 109.9/21 片（买 2 发 5，买 3 发 7） | 4w+ |
| 百雀羚 | 小雀幸面膜 | 240/40 片 | 158/63 片 | 6w+ |
| | 洁面乳 | 78/95g | 59/95g | 2w+ |
| | 防晒霜 | 79/60ml | 59/60ml+第二件半价 | 2w+ |
| | 水嫩倍现精华水 | 108/100ml | 75/100ml+第二件半价 | 1w+ |
| 自然堂 | 植物面膜 | 99/21 片 | 69/21 片 | 35w+ |
| | 安瓶面膜 | 276/10 片 | 128/15 片 | 4w+ |
| | 洗面奶 | 38/100g | 29.9/100g | 3w+ |
| | 石墨烯面膜 | 128/5 片 | 99/5 片 | 3w+ |
| | 小紫瓶精华 | 198/50ml | 178/66ml | 2.5w+ |

资料来源：各品牌天猫旗舰店，国元证券研究中心

表 6：2020 年 618 热门家电型号天猫旗舰店折扣比较（元）

| 品牌 | 家电 | 型号 | 当前零售价 | 2020 年 618 天猫旗舰店折扣价 | 2019 年双十一天猫旗舰店折扣价 | 2019 年 618 天猫旗舰店折扣价 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 格力 | 无叶风扇 | FL-09X61h | 219 | 199 | 249 | 249 |
| | 壁挂空调 1.5 匹 | NhPbB1W | 3999 | 2899 | 3199 | 3999 |
| | 柜式空调 3 匹 | NhZcB1W | 8999 | 7249 | 8649 | 8649 |
| | 智能遥控无叶风扇 | FL-09X62Bha | 449 | 399 | 499 | 459 |
| 海尔 | 一级能效壁挂空调 1 匹 | 03JDM81A | 2299 | 2099 | 2099 | - |
| | 三级能效壁挂空调 1 匹 | 03JDM83A | 2299 | 1799 | 1499 | - |
| | 洗衣机 8kg | EB80M39TH | 1099 | 849 | 1099 | 1099 |
| | 洗衣机 10kg | EG10014B39GU1 | 2699 | 1799 | 2699 | 2699 |
| | 三门小冰箱 | BCD-206STPA | 1399 | 1288 | 1299 | 1399 |
| 美的 | 无叶风扇 | ZAC10B | 309 | 199 | 229 | 199 |
| | 三级能效壁挂空调 1.5 匹 | WDCN8A3 | 1999 | 1899 | 1799 | 2499 |
| | 一级能效壁挂空调 1.5 匹 | WXAN8A1 | 2599 | 2399 | 2369 | 2999 |
| | 电烤箱 | MG38CB-AA | 349 | 249 | 289 | 269 |
| 小熊 | 三明治机 | DBC-P05K1 | 129 | 107 | - | - |
| | 电烤箱 | DKX-B30N1 | 499 | 209 | 239 | 239 |
| | 绞肉机 | QSJ-C03F1 | 219 | 99 | 109 | - |
| 摩飞 | 榨汁杯 | MR9600 | 699 | 189 | 169 | 219 |
| | 多功能锅 | MR9088 | 1060 | 940 | 1040 | 1090 |
| | 蔬果烘干机 | MR6255 | 399 | 359 | 349 | 429 |
| 松下 | 电熨斗 | NI-M105N | 119 | 99 | 99 | 119 |
| | 电动牙刷 | EW-PDL54 | 899 | 699 | 1099 | 1099 |
| | 人鱼姬吹风机 | NA98Q | 1799 | 1099 | 1799 | 1799 |
| 飞利浦 | 陈伟霆同款电动牙刷 | HX9352 | 1169 | 899 | 1259 | 1259 |
| | 剃须刀 | S3202 | 379 | 299 | 289 | - |
| 戴森 | 无绳吸尘器 | V10 Motorhead | 3490 | 3090 | 2990 | 3290 |
| | 人气吹风机 | HD03 | 2990 | 2790 | 2690 | 2550 |
| | 无叶风扇 | AM07 | 3150 | 2850 | 3150 | 3150 |

资料来源：各电商平台，国元证券研究所

注：红色表示折扣低于去年双十一，橙色表示折扣力度与双十一一致；标黄为 6 月 1 日开售第一天成交额破亿品牌。

表 7：2020 年 618 热门手机型号天猫旗舰店折扣比较（元）

| 手机 | 发布时间 | 内存（GB） | 发行价 | 2020 年 618 折扣价 | 折扣率 | 手机 | 发布时间 | 内存（GB） | 发行价 | 2019 年双十一折扣价 | 折扣率 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| iPhone 11 | 2019.9.11 | 64 | 5499 | 4629 | 84.18% | iPhone 11 | 2019.9.11 | 64 | 5499 | 5499 | 100.00% |
| | | 128 | 5999 | 5089 | 84.83% | | | 128 | 5999 | 5999 | 100.00% |
| | | 256 | 6799 | 5769 | 84.85% | | | 256 | 6799 | 6799 | 100.00% |
| 三星 S20 | 2020.2.12 | 12+128 | 6999 | 6364 | 90.93% | 三星 S10 | 2019.2.21 | 12+128 | 6999 | 6399 | 91.43% |
| 华为 P40 | 2020.3.26 | 6+128 | 4188 | 4188 | 100.00% | 华为 P30 | 2019.3.26 | 6+128 | 3988 | 3488 | 87.46% |
| | | 8+128 | 4488 | 4488 | 100.00% | | | 8+128 | 4288 | 4088 | 95.34% |
| | | 8+256 | 4988 | 4988 | 100.00% | | | 8+256 | 4788 | 4588 | 95.82% |
| OPPO Find X2 | 2020.3.6 | 8+128 | 5499 | 4999 | 90.91% | OPPO Find X | 2018.6.1 | 8+128 | 4999 | 4549 | 91.00% |
| | | 8+256 | 5999 | 5999 | 100.00% | | | 8+256 | 5999 | 5549 | 92.50% |
| vivo NEX 3S | 2020.3.10 | 8+256 | 4998 | 4998 | 100.00% | vivo NEX 3 | 2019.9.16 | 8+256 | 4498 | 4498 | 100.00% |
| | | 12+256 | 5298 | 5298 | 100.00% | | | 12+256 | 4998 | 4998 | 100.00% |
| 小米 10 | 2020.2.13 | 8+128 | 3999 | 3799 | 95.00% | 小米 9 | 2019.2.20 | 6+128 | 2999 | 2599 | 86.66% |
| | | 8+256 | 4299 | 4299 | 100.00% | | | 8+128 | 3299 | | |
| | | 12+256 | 4699 | 4699 | 100.00% | | | 12+256 | 3999 | | |
| 荣耀 V30 | 2019.11.26 | 6+128 | 3299 | 2699 | 81.81% | 荣耀 V20 | 2018.12.26 | 6+128 | 2999 | 1699 | 56.65% |
| | | 8+128 | 3699 | 3089 | 83.51% | | | 8+256 | 3499 | 2199 | 62.85% |

资料来源：各天猫旗舰店，国元证券研究所

注：红色表示折扣低于去年双十一，橙色表示折扣力度与双十一一致

## 4、投资建议

此次 618 作为新冠疫情后最重要的大促节点，品牌方与电商平台折扣力度较大，电商平台连同各地政府发放百亿消费补贴，整体优惠力度接近每年双十一的“最低价”。同时，直播电商在此期间出现集中爆发，相关产业链受益。建议关注 MCN 机构（星期六）、代运营商（壹网壹创）、导购平台（值得买）、品牌商（珀莱雅、丸美股份、上海家化）。

## 5、风险提示

活动不及预期，品牌竞争加剧

## 投资评级说明

| （1）公司评级定义 | | （2）行业评级定义 | |
|---|---|---|---|
| 买入 | 预计未来 6 个月内，股价涨跌幅优于上证指数 20%以上 | 推荐 | 预计未来 6 个月内，行业指数表现优于市场指数 10%以上 |
| 增持 | 预计未来 6 个月内，股价涨跌幅优于上证指数 5-20%之间 | 中性 | 预计未来 6 个月内，行业指数表现介于市场指数±10%之间 |
| 持有 | 预计未来 6 个月内，股价涨跌幅介于上证指数±5%之间 | 回避 | 预计未来 6 个月内，行业指数表现劣于市场指数 10%以上 |
| 卖出 | 预计未来 6 个月内，股价涨跌幅劣于上证指数 5%以上 | | |

## 分析师声明

作者具有中国证券业协会授予的证券投资咨询执业资格或相当的专业胜任能力，以勤勉的职业态度，独立、客观地出具本报告。本人承诺报告所采用的数据均来自合规渠道，分析逻辑基于作者的职业操守和专业能力，本报告清晰准确地反映了本人的研究观点并通过合理判断得出结论，结论不受任何第三方的授意、影响。

## 证券投资咨询业务的说明

根据中国证监会颁发的《经营证券业务许可证》（Z23834000),国元证券股份有限公司具备中国证监会核准的证券投资咨询业务资格。证券投资咨询业务是指取得监管部门颁发的相关资格的机构及其咨询人员为证券投资者或客户提供证券投资的相关信息、分析、预测或建议，并直接或间接收取服务费用的活动。证券研究报告是证券投资咨询业务的一种基本形式，指证券公司、证券投资咨询机构对证券及证券相关产品的价值、市场走势或者相关影响因素进行分析，形成证券估值、投资评级等投资分析意见，制作证券研究报告，并向客户发布的行为。

## 一般性声明

本报告仅供国元证券股份有限公司（以下简称“本公司”）的客户使用。本公司不会因接收人收到本报告而视其为客户。若国元证券以外的金融机构或任何第三方机构发送本报告，则由该金融机构或第三方机构独自为此发送行为负责。 本报告不构成国元证券向发送本报告的金融机构或第三方机构之客户提供的投资建议，国元证券及其员工亦不为上述金融机构或第三方机构之客户因使用本报告或报告载述的内容引起的直接或连带损失承担任何责任。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。本报告所载的信息、资料、 分析工具、意见及推测只提供给客户作参考之用，并非作为或被视为出售或购买证券或其他投资标的的投资建议或要约邀请。本报告所指的证券或投资标的的价格、价值及投资收入可能会波动。在不同时期，本公司可发出与本报告所载资料、意见及推测不一致的报告。本公司建议客户应考虑本报告的任何意见或建议是否符合其特定状况，以及（若有必要）咨询独立投资顾问。在法律许可的情况下，本公司及其所属关联机构可能会持有本报告中所提到的公司所发行的证券头寸并进行交易，还可能为这些公司提供或争取投资银行业务服务或其他服务。

## 免责条款

本报告是为特定客户和其他专业人士提供的参考资料。文中所有内容均代表个人观点。本公司力求报告内容的准确可靠，但并不对报告内容及所引用资料的准确性和完整性作出任何承诺和保证。本公司不会承担因使用本报告而产生的法律责任。本报告版权归国元证券所有，未经授权不得复印、转发或向特定读者群以外的人士传阅，如需引用或转载本报告，务必与本公司研究中心联系。网址: www.gyzq.com.cn

## 国元证券研究中心


| 合肥 | 上海 |
|---|---|
| 地址：安徽省合肥市梅山路 18 号安徽国际金融中心 A 座国元证券 | 地址：上海市浦东新区民生路 1199 号证大五道口广场 16 楼国元证券 |
| 邮编：230000 | 邮编：200135 |
| 传真：（0551）62207952 | 传真：（021）68869125 |
| | 电话：（021）51097188 |