

天猫推出6款AI导购应用,京东AI技术全面渗透经营环节,抖音打造电商领域的全新入口……

# 今年“双11” AI比人忙

## 一大批AI应用落地

电商平台作为链接消费者与商家的核心枢纽,AI应用主要分为两大类:一类面向消费者端,另一类聚焦商家运营端。

在用户端,今年“双11”期间,淘宝推出“AI万能搜”“AI帮我挑”“拍立淘”“AI试衣”等6大智能导购工具,覆盖购物全流程,旨在提升用户搜索相关性、决策效率;抖音借助豆包大模型打造电商新入口,用户只需询问“买什么”“有什么推荐”等问题,豆包便会推荐多款产品,点击链接即可直接跳转至抖音商城;消费决策平台“什么值得买”也以AI驱动为核心策略入局,其AI购物助手“小值”已升级为新一代消费智能体“张大妈”,具备更强的感知、推理与执行能力,可为用户提供自动价保、心愿清单等智能化服务。

不难看出,多数电商平台均上线了面向消费者的AI导购类应用。王云峰表示,AI商品推荐已从去年的“尝试阶段”转变为用户购物的首选,“AI作为用户消费决策入口的属性变得更为突出了”。

面向商家运营端的AI应用则更为丰富多元。例如京东推出的智能客服与数字人直播,既是服务消费者的购物工具,也是助力商家提效的关键抓手。

据京东方面透露,京东数字人JoyStreamer已服务超3.5万家品牌,截至目前,直播观看人数突破1700万,带动累计GMV超7亿元;智能客服累计咨询服务量超13亿次,全面覆盖售前、售中、售后、物流等全场景。此外,京东在“双11”期间对商家侧的工具进行全面升级,涵盖店铺管理、营销推广、服务能力等多个维度,并新增20款免费AI工具。

天猫面向商家的“AI美工”月均生成2亿张图片和500万个视频,将商品点击率提升了10%。“AI数据分析”已累计生成超1000万份报告,获得85%的商家好评。AI客服“店小蜜5.0”帮助商家日均降本2000万元。

快手则重点发力商家运营侧,从商机洞察、大促作战、生产提效、智能运营四大维度,用AI产品能力赋能商家提升经营效率。

如果说去年“双11”,AI大模型在电商领域的落地尚处于探索试水阶段,那么今年已然迈入大规模落地应用的阶段。

天猫宣称迎来首个AI全面落地的“双11”,推出了6款AI导购应用,全面覆盖购物全流程;京东则强调,今年“双11”大促是至今技术融入程度最深的一届,AI技术已全面渗透至经营各环节;抖音亦借助豆包大模型,打造电商领域的全新入口。

值得买科技CTO王云峰在接受记者采访时表示:“今年并非AI落地电商的元年。事实上,AI此前在电商上的应用已经非常广泛了,但大模型能力在今年出现了质变,使其能够承接更长的任务链路,进而有效拓展了AI应用场景的广度与深度。”

微盟面向商家的智能经营Agent 2.0也在“双11”前夕完成全新升级,将实现微盟全量商户可使用全量AI能力。不仅在策划端强化AI个性化提案能力,更在执行端简化了全链路自动化流程。

“以前3人2天才能完成的落地工作,现在1人1小时就能搞定,手动成本降低80%。”微盟AI产品负责人孙茜表示,今年是AI应用从DEMO(小样)走向实际落地的关键转折点,这一变化主要体现在应用的“广度”与“深度”上,“当前AI已在客服、商品信息更新、营销策划、图文创作、智能问数及数据解读等多个场景实现广泛落地”。

## 模型能力大幅提升

王云峰认为,2025年AI能在电商领域实现大规模落地,核心突破在于“底层大模型能力的显著增强”,解决了模型的“智力”问题。“推理速度加快、成本降低,再加上新增的链路规划能力,为长链路业务场景提供了坚实支撑。”

他举例:2024年时,不少AI应用还只能完成单步动作,比如内容审核、简单AIGC生成(如文章总结、商品图制作等);而到了2025年,AI已能胜任5~6个步骤的长链路工作,覆盖数字人直播、自动核价、高质量营销素材生成等更复杂的业务流程。

以值得买的“好价核价”功能为例,过去需人工核实“好价”真伪,如今AI通过多模态模型提取爆料截图的结构化信息,自动识别未提交的优惠券,再由智能体(Agent)模拟用户行为验证优惠真实性,最后判断优惠适用人群,全程无须人工介入,仅需人工确认最终结论即可。

“今年大模型的多模态能力显著提升,能更精准地解析商品图像中的细节,比如文字、材质等,一站式生成电商运营所需视频、商品海报等物料。同时,AI正从单一的响应能力,向具备感知、决策、执行能力的统一智能体演进。”孙茜指出,“相较于传统人工操作,AI在商品信息跨渠道更新这些任务中,大幅提升了处理速度与信息一致性。”

需要注意的是,大模型解决的是“智力”

层面的核心问题,而AI应用要真正落地电商场景,还需进行针对性调优。

“为了提升AI在电商场景的实际表现,团队通过引入运营专家知识、构建专业术语库、融合社媒高阅读量内容、人工标注等方式对模型进行再训练,同时结合不同平台的运营规则与行业规范开展合规性调优,以此保障输出内容的专业性与合规性。”孙茜补充说。

## 机遇与挑战并存

当前,针对电商领域不同应用场景的垂类AI应用逐步涌现,在数据处理、文案撰写、图片生成、视频制作、导购推荐、促销策划等细分运营场景中,出现了功能专用的AI工具,进一步适配电商领域多样化业务需求。

不过,网经社电子商务研究中心主任曹磊却指出,需要看到的是,各电商平台的差异化策略,无形中加大了商家的工具选择难度。不同平台推出的AI工具各有侧重,商家需结合自身业务特点精准选择,而技术应用的可行性,也成为当前行业面临的一大挑战。

在王云峰看来,AI应用落地电商场景的核心挑战,缘于该场景对信息准确性、时效性的极高要求,再加上用户表述方式千差万别,导致海量非结构化数据的处理,成为当前技术落地的最大瓶颈。

海量数据处理不仅面临技术层面的难题,还存在成本压力。孙茜提到,在电商运营的复杂业务场景中,AI运行成本居高不下,尤其在高精度图像与视频生成等环节表现突出。此外,电商领域还存在跨平台数据协同不畅、模型适应性差异等问题。“例如同一AI功能在不同行业的应用效果存在差距,需要针对性适配特定领域的技术路线。”孙茜说。

曹磊表示,从商家视角来看,尽管头部商家已从AI工具中显著获益,但中小商家仍面临三重现实阻力:理解成本高、普及落地需要时间、成本效益不够突出。目前,商家对AI的应用多停留在图文生成、数据洞察等基础层面,要实现与复杂产业链的深度适配,仍需一定时间打磨。

重庆商报综合中国经营网、中新经纬等

## 满减、免息分期,有人网购省了近千元 “双11”买黄金划算吗?

“今天这款泥鳅背手镯享受‘双11’当天同等优惠——9.5折,价格18640.2元,比线下门店便宜900多元。如果收到货后不喜欢,48小时内可退。”11月3日,在周大福官方旗舰店抖音直播间,主播手拿一款黄金手镯对着直播间2000多名观众讲解。

临近“双11”,多家黄金珠宝品牌的电商平台旗舰店推出优惠活动,不少人趁此机会购买金饰。

“趁着双11活动,我在线上买了一个黄金吊坠,比线下便宜近1000元。重要的是线上可以使用银行信用卡的免息分期付款。”11月3日,北京消费者妮妮告诉记者。

11月3日,记者浏览淘宝App发现,淘宝

针对黄金品类的商品推出“黄金天降券”,分别为满3000元减180元,满6000元减360元,满10000元减600元。

淘宝App页面显示,消费者使用这类优惠券可以购买周大福、周生生等品牌部分黄金饰品,但是优惠券数量有限,需要消费者在特定时间抢券。

除了“黄金天降券”,不少黄金珠宝品牌的天猫旗舰店推出充值购物金享受膨胀优惠的活动,例如周大福天猫旗舰店充值5000元送50元,充值10000元送100元,余额随时可退。周生生部分产品打7.8折、8.3折、8.8折、9.5折等,在此基础上还可以叠加使用满3500元减60元和充值购物金折上9.9折的活动。

在淘宝平台,如果消费者在结算时选择信用卡结算,还能享受满减优惠,如选择三期免息分期付款,可享受部分银行推出的满5000元减200元优惠。

11月3日,抖音平台上,不少黄金珠宝品牌官方旗舰店也推出“双11”优惠活动。在老庙黄金官方旗舰店抖音直播间,金珠编制足金手链(重9.8克)售价约10525元,优惠前价格约12691元,价格相差约2166元。

黄金价格实时变动,“双11”买黄金真的划算吗?记者在周大福、周生生、老庙黄金、潮宏基、六福珠宝抖音官方旗舰店直播间、天

猫旗舰店直播间询问黄金饰品的保价情况,直播间销售人员均表示,黄金饰品不参与保价。

六福珠宝直播间销售人员称,如果后续金价降了,优惠活动也会适当调整,消费者在整个“双11”期间购买的黄金饰品价格差距不会太大。

潮宏基直播间销售人员表示,所有产品已经是“双11”期间的优惠活动,一口价产品目前没有增加新的税费,现在购买比较合适,后续金价不好预测。

中国外汇投资研究院研究总监李钢认为,从价格结构上看,“双11”确实是电商平台竞争最激烈的节点之一,叠加品牌让利、平台补贴、积分抵扣等活动,短期成交价往往比线下柜台便宜。但黄金价格具有国际现实实时定价+品牌加价的双重属性,促销主要是品牌和渠道的让利。他进一步表示,如果“双11”期间国际金价处于阶段性高位,即便折扣力度较大,实际入手成本也未必是全年的最低点。因此更应关注金价趋势,若以投资需求为主,可分批建仓、平滑成本;若是消费需求,则“双11”确实是价格与选择兼顾的相对合理时机。

重庆商报综合中新经纬、海报新闻等

刊登热线 13018333716  
023-65909440  
重庆女士遗失与重庆渝新环境技术有限公司签订的智能家居系统销售安装合同,合同编号:WY-1110007,声明作废。  
公告  
重庆绿森生态农业发展有限公司,因本公司在申报营业执照时,误人手机号码录入错误,现因工作需要,更正公告备案回执登记的手机号码,将录入的错号手机号码13896246856更正为13896246852。