

从价格战到“质价比”、从生产到完整产业链、从国内到全球舞台 “双11”大考，徐州电商交出亮眼成绩单

本报记者 郑微

每年“双11”，不仅是消费者的购物狂欢，更是观察区域经济活力与产业韧性的窗口。徐州凭借坚实的产业根基、创新的商业模式和强劲的内需潜力，在年度大考中展现出消费活力与产业实力的双重跃升。

从睢宁家具的“智造”升级，到贾汪宠物用品的畅销全国；从铜山玻璃制品的“光”耀四海，到丰县电动车的“驰”骋全球……越来越多的“徐州制造”正借力电商渠道，突破地域限制，深度融入国内国际双循环。近日，记者走访贾汪、睢宁沙集、铜山马坡等特色产业集聚区，探寻徐州电商在“双11”热潮中迸发的创新力与发展密码。



放下锄头拿起鼠标

农村电商释放强劲产能

历经多年培育，徐州农村电商已形成特色鲜明的产业集群。这些从乡村生长起来的电商力量，不仅让农民放下锄头拿起鼠标，更构建起从生产到销售的完整产业链，为乡村振兴注入强劲动能。睢宁家具、铜山玻璃制品等电商特色产业集聚区，在此次“双11”中释放出强劲产能。

在睢宁县沙集镇电商产业园内，叉车穿梭，车间流水线上切割、打孔、打磨、喷漆等工序有条不紊，包裹打包区工人各司其职，一派繁忙景象。作为全国知名的家具电商产业基地，睢宁在本次“双11”期间再破纪录：10月9日至11月11日，全县网络零售额达44.6亿元，其中实物网络零售额43.5亿元，占全市比重28.5%，稳居首位。这份亮眼成绩单的背后，是传统产业带在电商红海中的持续成长。

“应对同行竞争的秘诀就是不停推新，多品化策略能增加客户浏览时间、提高下单率。”睢宁县凌城镇徐州恒世源供应链有限公司负责人邵建银介绍，公司为“双11”准备了200多种货品，通过天猫、抖音等平台实现单平台销售额均达200万元。如今，该公司已建成专业化生产产业园，通过动态调整备货量，彻底解决了以往备货过多或短缺的难题。

睢宁县电商协会相关人员表示，当前电商平台竞争核心已从单纯价格战转向“质价比”比拼与运营效率提升，协会正指导企业灵活运用平台规则，依据实时数据动态调整营销策略。

宠物经济崛起背景下，贾

汪区将猫砂这一“小产品”做成了“大市场”。2023年，贾汪区猫砂企业总产值达7亿元，产量约20万吨，占全国新型猫砂企业产值的35%。

“贾汪作为优质玉米产区，为猫砂生产提供了丰富原料保障，有效降低了生产和物流成本。”徐州聚生源生物科技有限公司总经理赵响介绍，企业产品不仅畅销国内，还远销欧洲、东南亚等数十个国家。面对激烈的市场竞争，该公司注重产品研发和品质控制，以环保材质和良好用户体验积累了优质口碑，本届“双11”战绩不俗。

前不久，铜山区马坡镇玻璃产业集聚区、丰县电动车产业集聚区双双跻身第四批省级县域电商产业集聚区名单。作为全国闻名的玻璃制品电商集散地，“双11”期间马坡镇5000多家电商企业开足马力生产，13大类上万种玻璃制品通过快递发往全国各地。

“养生保健类玻璃制品特别抢手，我们根据平台实时数据调整库存，避免备货失衡。”当地电商企业负责人睢传奇说，其公司“双11”前三天订单量突破6万单，是平时的4倍。马坡镇完善的产业链让企业无需担忧配套问题，“小到瓶盖、吸管，本地都能采购到，实现生产包装物流一站式完成。”

目前，徐州已实现国家电子商务进农村综合示范县全覆盖，建成近20个农村电商园区和数十个镇级电商服务中心，这些扎根乡村的电商力量，成为徐州电商蓬勃发展的坚实底座。

各显神通亮点十足

传统产业借势创新突围

在徐州，传统产业正借电商浪潮焕发新活力，通过模式创新、技术升级、品牌塑造等做法实现突围。

徐州万物万众食品科技有限公司打造的“麻小纪”品牌，是传统食品行业触网升级的典型。该公司专注米线等徐州特色食品销售，不仅在传统电商平台布局店铺，更积极拥抱直播电商新模式。“消费者买食品看重安全，实景直播能直观展示生产过程，快速建立信任感。”公司负责人李子昂介绍，针对“双11”设计的秒杀活动搭配直播间专属优惠券，带动整个活动期间销售额突破50万单。为应对订单高峰，企业还提前联动本地冷链物流，确保米线新鲜送达。

贾汪猫砂产业带的企业同样在创新中

谋发展。中环宠创（徐州）宠物用品科技有限公司与南京农业大学开展研发合作，成功推出能检测宠物健康状况的隐血猫砂，以及可根据猫咪尿液pH值变化变色的功能性猫砂。“让每位消费者都能找到适合自家猫咪的产品。”公司负责人表示，凭借技术创新和差异化市场策略，企业在“双11”期间表现亮眼，订单已排至数月之后。

江苏繁丰家居有限公司则通过品牌化转型打开市场。面对消费者日益提升的品质需求，公司从工艺设计到供应链全面升级，向中高端市场进军。“现在消费者不只为价格买单，更看重设计和服务。”公司负责人介绍，今年该公司销售额2000多万元，其中通过直播渠道就斩获了200余万元。

跨境布局提速

产业带赋能全球市场

在内需市场稳步增长的同时，徐州电商企业将目光投向全球舞台，“跨境电商+产业带”模式持续发力，成为企业新的增长曲线。

“双11”期间，徐州致橡树家具有限公司销售额突破200万元，同比上涨约50%。值得关注的是，该公司2024年启动的跨境电商业务收获颇丰，联合沙集镇其他企业投入500万元启动的跨境项目，已发出50余个货柜，7个货柜的自主销售货物顺利出海。公司负责人丁雷丁雷坦言，跨境业务虽挑战重重，但发展潜力巨大。

丰县新能源车辆线上销售同样表现亮眼。作为全国最大的电动三轮车生产基地之一，丰县已形成“纵向成链、横向成群”的产业链供应链体系，拥有整车及零配件生产企业1000余家。依托丰县电动车产业园建立的新能源车辆电商集聚区，现已入驻电商企业120余家，年网络销售整车约180万辆。今年1—8月，丰县电动车及配件网络零售额达5.96亿元，同比增长213.7%。

近年来我市深入开展“跨境电商+产业带”行动，让更多“徐州制造”通过跨境

电商渠道走向全球舞台。

展望未来，徐州电商发展蓝图清晰可期——一张高效现代的流通网络加速构建：依托“飞马共同配送”等创新模式，徐州将聚焦生鲜、快消品等领域，优化升级冷链枢纽与城乡配送体系，着力打通“产地—仓储—配送—零售”全链路，打造苏皖鲁豫省际交界地区重要的消费供给保障中心。同时，“互联网+”农产品出村进城工程将推动更多特色农产品借助电商渠道走向更广阔的市场。

与此同时，徐州将系统推动传统电商企业向更高层次跃升，通过“个转企、小升规”持续壮大经营主体实力，目标每年培育40家网络零售额超5000万元的标杆企业。按照规划，到2030年，全市网络零售交易额将突破1800亿元，数字贸易将成为徐州经济高质量发展更为坚实的支柱。

徐州市商务局相关负责人表示，下一步，徐州将持续激发电商创新活力，培育更多直播高地与本土品牌，深化“跨境电商+产业带”模式，为区域经济社会发展注入更为强劲的数字动能。