



卖家跨境逐浪“黑五网一”周

周期拉长机遇暗藏 政策调整积极破局

本版文图 融媒体记者 杜连财

“黑五网一”称谓源于西方假日购物季，始于每年11月第四个星期五，终于次周一。今年由电商平台改变为11月20日至12月1日，促销周期大大延长。2025年年末，这场跨境电商销售超长促销马拉松，对泉州卖家而言，机遇与挑战并存。



菜鸟洛杉矶仓正在作业的自动存储分拣区

A 泉州卖家喜忧参半

今年亚马逊“黑五网一”周期从11月20日至12月1日，共12天，与以往数日促销不同，这一变化让泉州卖家感受复杂。

晋江鞋靴卖家林先生早早为“黑五”做准备，参加Temu 晋江鞋靴“黑五”备货启动大会，获取运营和选品建议。对于周期拉长，他觉得利弊皆有。“战线拉长，流量红利机会增多。以往‘黑五’流量集中，但竞争激烈，潜在客户可能来不及

下单活动就结束了，现在犹豫客户有更多时间考虑，我们也有更多推广机会。”林先生兴奋地说道。但他也有担忧，“备货压力增大，为应对长促销期需准备更多库存，若销量不如预期，库存积压会占用资金、增加成本。而且运营节奏难把握，不知何时加大推广力度”。

“黑五”开幕首日，林先生店铺订单情况未达预期。他无奈地表示：“可能高峰未到，有卖家称大促

时间拉长未带来总单量增长，只是稀释到更多天，销量高峰估计还在‘黑五’和‘网一’当天，只能先观察再调整运营策略。”

并非所有泉州卖家都如此“落寞”。泉州户外用品卖家陈女士分享了自己的喜悦：“我‘黑五’首日销量比前一天增加不少，单价翻两倍。周期拉长对我们这种产品有好处，消费者有更多时间了解产品，且我们的产品有特色，在长时间促销中更易脱颖而出。”

B 应对平台政策变动

今年“黑五”，平台政策变化给泉州卖家带来不小影响。亚马逊大促前调整定价策略，发布历史售价规则调整，要求商品在历史售价基础上达到最低折扣幅度，这一新规让不少卖家受到影响。

厦门服饰卖家李先生主要面向欧美市场经营亚马逊店铺，他说：“新规对我‘黑五’促销安排冲击大，几乎波及所有商品。参加促销需提供更低售价，极大影响利润，有些产品根本报不了活动，很头疼。”

而泉州电池卖家李达福面向欧美市场主营亚马逊、Temu 和TikTok Shop 等平台，受此政策影响较小。他表示：“今年行业更关注品质，亚马逊价格调整对我影响不大，我主要是在保证品质前提下，通过投流等方式营销。”

业界认为，亚马逊新规意味着商家频繁促销价、优惠券折扣价都会被纳入计算，抬高“黑五”大促折扣门槛，卖家面临“折上折”要求，利润空间被挤压，不过此举

也有重建价格信任、净化竞争生态等战略考量。

面对平台政策变化，泉州卖家积极调整策略。李达福称，若今年“黑五”未达目标，一方面将加大在Temu 和TikTok Shop 等平台的业务拓展力度，“虽然利润低，但希望靠高销量提升排名和品牌，大促后销量更好，明年有机会还会尝试全托管模式，因其更方便”。另一方面，密切关注国内电商变化，计划选择合适时机回流发展国内电商市场。

C 探索新营销模式

在促销带来销售额提升的同时，退货问题也困扰着卖家。旺季售后退货让卖家苦不堪言。

以亚马逊Prime Day 为例，曼哈顿联合公司数据显示，每年大促后退货量高达7800万件；英国市场55%消费者会退回Prime Day 商品，仅16%消费者会退回超半数商品，每件退货产生20—50英镑的处理成本，叠加履约损耗与二次销售折价，部分卖家退货成本占售价30%。泉州卖家也面临同样的问题。

“对退货问题头疼，有些客户冲动下单，收到货不满意就退货，还有些恶意退货，增加成本又影响店铺信誉。”李达福分享了自己的经历，“去年‘黑五’后遇到退货，因质量问题二话不说处理，但对于无理由退货感到无奈，还得按平台规则办，退货损失利润，还增加物流和处理成本。”

为应对退货问题，泉州卖家采取了相关措施。“产品描述和图片展示会更详细真实，让客户购买前清晰了解产品，减少信息不对称导致

退货。同时加强产品质量把控，从源头减少退货。”李达福表示，面对消费环境变化、平台政策变动和市场竞争加剧等挑战，泉州卖家需灵活应变，提升竞争力。

而在李先生看来，选品上注重品质和特色，并探索新营销模式和渠道，利用社交媒体推广、开展直播带货等吸引消费者。同时合理安排库存和运营节奏，重视客户体验，积极处理退货等问题，避免周期拉长或政策变动带来的风险。

相关新闻

菜鸟海外仓迎首波订单洪峰 呈三位数增长

11月26日记者从菜鸟获悉，菜鸟多地海外仓迎来了今年“黑五”的首波订单洪峰，美国、德国、法国、西班牙等地海外仓单日发货量峰值较日均发货量实现三位数增长。

根据 Adobe for Business 预测，2025年“黑五”的网络销售额预计同比增长8.3%，达到117亿美元。这意味着，“黑五”依旧是跨境电商全年最核心的增长引擎之一。

据悉，目前菜鸟海外仓已与多个全球头部电商平台实现系统直连，能够实时同步获取订单信息，确保发货效率。在菜鸟马德里仓出库区，满载包裹的货车正排队驶离。这些商品中，既有国产的智能家居设备，也有热销的服饰、数码配件等，它们最快将在3天内送达西班牙各地的消费者手中。

随着“黑五”促销季的持续推进，未来还将迎来更大的订单高峰。菜鸟海外仓旺季保障项目负责人表示，凭借多年的旺季履约服务经验，菜鸟已制定出一套完善的大促弹性及预警保障方案。通过智能预测系统，提前做好库存规划和人手安排，结合菜鸟自主研发的仓储管理系统，全流程无纸化操作，每个订单的处理时间被压缩到了最短。

据悉，“黑五”大促开启以来，菜鸟海外仓的订单处理能力较平日提升了近三倍，24小时出库及时率高达99%。

361°
多一度热爱



微信扫一扫，获取更多前沿资讯

匹克体育
PEAK

和敏基金会
HEMIN FOUNDATION