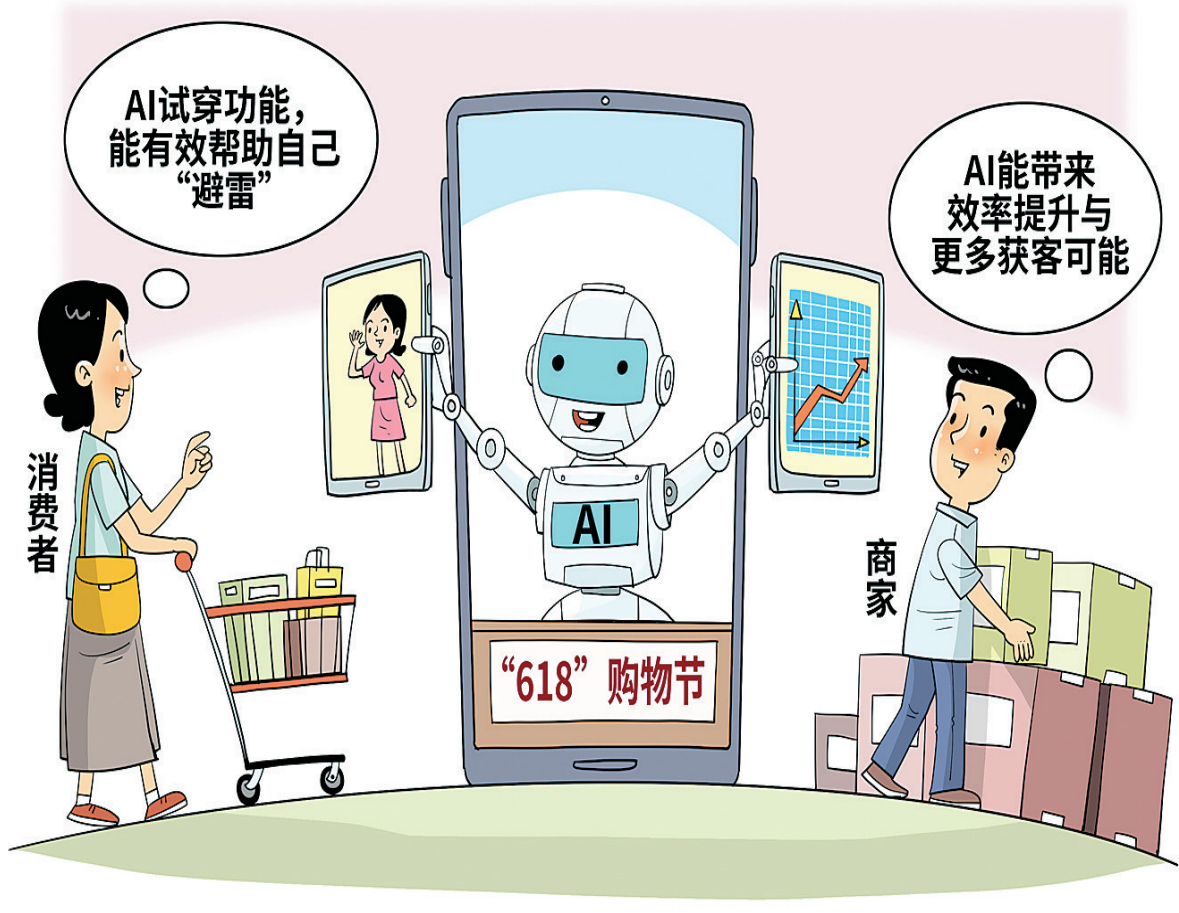


“AI+电商”如何点亮“618”

今年“618”购物节，AI嵌入多家电商平台，出现了不少新玩法、新模式，为消费注入全新活力。

在“AI+电商”深度融合的趋势下，如何推动AI技术从“用上”迈向“用好”，还有哪些短板亟待完善？



今年“618”购物节，AI嵌入多家电商平台，出现了不少新玩法、新模式，为消费注入全新活力。如今，AI正为消费者带来更高效、更省心的决策方式。而面向商家，AI能带来效率提升与更多获客可能。新华社发 朱慧卿 作

AI开启“618”新模式

“帮我挑选一款黄色马克杯，有小猫图案，容量约300毫升。”输入指令后，千问推荐了电商平台上3款各具特色的产品，仅用时几秒。

今年“618”，一个新趋势正在浮现：AI工具正将消费者的决策起点从“搜索框”移至“对话框”，搭建起全新的购物入口。

今年4月，商务部等六部门发布的《关于更好服务实体经济 推进电子商务高质量发展的指导意见》提出，发展“人工智能+电商”，引导电商企业加强人工智能大模型等技术研发应用。

“618”前夕，千问与淘宝全面打通，用户既可在千问App上完成淘宝商品的挑选、对比及下单购买，也可在淘宝App中使用千问AI功能进行优惠计算等；豆包已接入抖音商城，用户可寻求购物建议并直接下单。

商务部研究院副研究员洪勇认为，长期来看，AI可能使电商竞争的底层逻辑从“流量竞争”转向“决策权竞争”。谁能成为消费者购买前的第一入口，谁就可能掌握更强的分发能力。

另一个重要趋势是，AI正深度融入电商消费的各个场景和环节。

海天集团等发布的《AI重塑经营：2026中国电商AI应用白皮书》显示，AI技术正在以前所未有的速度渗透至各行各业，而电商作为AI落地最为成熟的商业场景之一，正成为这一增长浪潮中的受益领域。当前已在使用AI工具辅助经营的“淘系”商家占比约70%。

华泰证券研究报告提出，AI工具在今年“618”中加速普惠化，从营销、客服到直播、投放全面渗透，逐步从辅助工具升级为商家的经营基础设施。

京东免费开放十余款AI工具，覆盖选品、客服、直播、运营等环节，京东数字人“JoyStreamer”累计服务超7万商家；阿里妈妈“AI万相”超级经营智能引擎首次全面落地“618”大促，帮助商家在内容生产、精准触达上实现提效……

“今年的京东‘618’将是首次全场景、全产业链融入AI的一届‘618’。”京东集团技术委员会主席曹鹏此前在发布会上表示，在产业端，AI技术将推动产业成本与效率的重大革新；在用户端，消费者将感受到AI技术在购物体验上的全面进化。

“AI能把传统营销中‘理解关键词’的逻辑升级为‘理解意图’，深度拆解消费者问题背后的真实、潜在需求，帮助商家突破过往经验的限制，在复杂的消费环境中发现新的细分市场与人群，从而将消费者的‘未言之需’转化为确定性的生意增量。”阿里妈妈市场部及商业化运营中心品牌业务总经理刘邦政表示。

赋能买卖双方

“当我想买一件平时很少穿的颜色和款式的衣服时，我会使用电商平台的AI试穿功能，参考一下效果。”北京消费者马女士说，这类技术能有效帮助自己“避雷”，提高购物“成功率”。

如今，除了简单的价格比较，消费者更加注重消费体验。AI正为消费者带来更高效、更省心的决策方式。面向商家，AI能带来效率提升与更多获客可能。今年“618”，借助AI商品运营功能，天猫店铺“图拉

斯生活电器旗舰店”的商品运营效率提升了5倍，商品诊断优化时长从每周20小时缩短至4小时，竞品分析也从每周耗时16小时调整为AI定时生成报告。

“AI帮助我们店铺从烦琐的运营中释放人力，提高数据响应和经营决策效率，从而支撑店铺实现持续增长。”该店店长说。

《AI重塑经营：2026中国电商AI应用白皮书》显示，分别有64.78%、48.94%、43.38%的受访商家面临“营销内容生成效率低”“竞争激烈，差异化不足”“数据分析工作烦琐”的痛点。而AI能够帮助商家以更低成本进行新品创意生成、快速市场验证与数据驱动的选品决策，从“赌爆款”走向“测爆款”。

AI还能帮助商家更精确地锁定增量消费者。过去，卖电子锁的商家往往只盯着装修人群投放广告，但AI却发现，做美甲的女生因为指甲长、拿钥匙不便，也需要电子锁；在AI的建议下，成人纸尿裤的推广对象从老年人、患病群体延伸至户外运动爱好者、音乐节观众等……

“AI能帮商家更精确地锁定增量消费者。过去，卖电子锁的商家往往只盯着装修人群投放广告，但AI却发现，做美甲的女生因为指甲长、拿钥匙不便，也需要电子锁；在AI的建议下，成人纸尿裤的推广对象从老年人、患病群体延伸至户外运动爱好者、音乐节观众等……”

从“用上”到“用好”仍待深耕

展望未来，业内人士分析，在电商消费中，AI的作

用将逐渐从当前的“副驾驶”升级为“主驾驶”，彻底改变消费者与商家的使用逻辑与习惯。

AI技术加速融入电商消费，但如何从“用上”迈向“用好”，仍待破题。

“我让AI助手结合购买记录和退货情况为我推荐几款鞋，AI助手却找出了我之前购买土豆的订单。”一名广东消费者说，后续AI助手推荐的鞋不仅不符合自己的审美，甚至自己所在的区域都无法购买。

“AI生成的数据和报告可信度不足，目前还做不到‘拿来就用’。”某日化企业电商运营负责人表示，一些预测模型的数据精度不高，AI提供的很多结论必须经过人工复核才能使用。

消费者的问询千人千面，AI客服还无法完全取代人力。一家口腔护理品牌的电商负责人告诉记者，AI客服在售后只能完成人工客服10%左右的工作，在售前端只能解决20%到30%左右的问题。

洪勇认为，未来AI能否持续创造增量价值，关键看三点：AI服务是否真正依照用户需求推荐，而不是变成新的竞价广告入口；AI工具能否让中小商家用得起、用得好，而不是只服务头部品牌；AI购物能否解决信任问题，包括比价真实性、售后责任、隐私保护和算法透明等。

专家建议，下一步，应持续提高AI在语义理解、数据处理等方面的能力，助力电商行业优化消费体验、降低运营成本、提升流通效能。同时，强化用户隐私数据保护，营造更加公平、透明、可信赖的AI购物环境，推动“AI+电商”健康有序发展。

新华社“新华视点”记者（新华社北京6月16日电）

中医教你科学防护皮肤

对付恼人的皮肤病，传承数千年的中医经验丰富。

国家中医药管理局6月16日举行的发布会上，中医专家详解如何内调外养、科学护肤。

皮肤为“镜”：脏腑气血盛衰反映

在中医看来，皮肤是人体内部脏腑气血盛衰的外在反映。

新疆维吾尔自治区维吾尔医医院皮肤科诊疗中心主任吐尔逊·乌甫尔举例说，辛辣食物入胃会助长“肺胃蕴热”，而肺主皮毛，胃经又经过面部，这种内热沿经络上蒸到面部，就会长痘；熬夜伤“阴”，导致虚火往上冒，所以熬夜后容易脸色差、长斑。

不过，皮肤问题也并非“一个症状对应一个病机”那么简单。吐尔逊·乌甫尔说，中医不会只盯着皮损的“局部”，而是从整体出发判断脏腑失调情况，而后“内调外治”双管齐下治疗。

“皮肤痒并不只是湿气这一个原因。”首都医科大学附属北京中医医院皮肤科主任周冬梅举例说，荨麻疹的瘙痒主要与“风”有关，而老年人皮肤干燥瘙痒往往是因为气血不足、不能濡润肌肤，因此，出现问题应找专业中医医师面诊。

专家还提示，慢性皮肤病反复发作是全身气血失调、脏腑功能紊乱和情志不畅的综合体现，可通过中医健身功法改善失衡状态。日常保养皮肤可多吃新鲜蔬果，适当摄入偏凉性食材，少吃甜食及油炸、辛辣食物。

个性方案：因人制宜、辨证调理

皮肤病成因复杂、种类繁多，各类人群好发疾病不同。

中国中医科学院西苑医院副院长宋坪介绍，中老年人易患带状疱疹，在急性期治疗上，刺络拔罐、火针疗法、中药外敷等中医外治法尤其“简、便、验、廉”；对于带状疱疹后遗神经痛，可采用内服中药或针刺、艾灸、穴位注射等外治法。

青少年中常见的青春痘，则需分型辨证调理。周冬梅举例说，红色丘疹、脓疱伴口渴、口臭者，需清泻肺胃；皮肤特别油并伴便秘、口苦者，应清热利湿、健脾除湿；长期熬夜、痘色暗红、反复不愈者，宜滋阴降火。

对于爱美女性而言，中医美容除了内调的中药，还可用白茯苓、珍珠粉等打成细粉，调成面膜，帮助淡化色斑、提亮肤色；或以针灸刺激面部及身体特定穴位，对面部松弛、细纹等都有改善作用。

新华社记者（据新华社北京6月16日电）

同心筑梦，青年学子奔赴理想职场

炎炎夏日，一批青年学子将告别校园，踏上人生新征程。面对青年的求职期待，各地各部门精准发力，以政策为帆、服务为桨，多措并举拓宽青年学子的职场航道。

“没想到能这么快拿到心仪的结果。”湖南农业大学硕士研究生张正说，今年4月参加“智汇潇湘才聚湖南”长沙站活动的经历，依然难掩欣喜。

当天，学校组织大巴车队将毕业生直接送到招聘现场，张正投出10份简历，有3家企业伸出橄榄枝，经过一轮现场面试，便与湖南兴蔬种业有限公司完成意向签约。“当场和企业董事长签约，流程特别便捷高效。”张正说。

这是湖南优化年轻人就业全链条服务、加快建设“就业友好省份”的生动缩影。今年以来，湖南省在省内外部署推进了多场“智汇潇湘才聚湖南”促进高校毕业生就业创业行动，坚持就业与引才并举、留湘与来湘并举、岗位与政策并举、线上与线下并举。截至目前，已累计归集并发布1.04万家用人单位的33.42万个岗位信息。

湖南省人社部门聚焦青年人才从求职到安家、发展的重点需求，持续梳理完善高校毕业生等青年留湘来湘就业创业支持政策，将支持政策扩容至107条，集成推出支持高校毕业生等青年留湘来湘的“五有”硬核举措，即优质的就业岗位、系统的创业支持、特色的引才政策、贴心的生活保障和综合的服务平台。

“七年学农，扎根田间地头，我投身现代农业的初心没有动摇。”张正说，“作为农业大省、育种强省，湖南近年来持续推进种业振兴行动，我看好种业企业的发展前景。湖南对于年轻人就业的各类政策补贴也比较优厚，让我想在这里安居。”

在天津，人社、教育等有关部门聚焦高校毕业生求职需求，持续加强政策和优质服务的高品质供给，积极推动就业公共服务进校园。截至今年5月底，累计发放就业创业政策宣传品2万余份，组织进校园招聘123场，开展就业创业指导服务124次，以多层次、全方位、精准化的服务满足高校毕业生需求。

天津各高校也根据学校特色创新举措，助推青年学子奔赴理想职场。天津大学构建了“就业指导帮扶、就业资源拓展、就业管理服务”三位一体的就业工作体系，从课程建设、指导帮扶、实践锻炼等方面发力，形成了师友导师、研究生导师、辅导员、校友

全员参与的工作格局，为学子求职保驾护航。

天津大学建筑工程学院硕士研究生药晨昊毕业后将以选调生身份前往基层一线工作。在校期间，他曾参加学校的“青苗工程”赴公共服务部门就业培训营，从此坚定了扎根基层、服务群众的职业选择。

“学校的就业指导项目，不仅提高了我的求职能力，还让我有更多机会与选调生校友交流，到社区相关岗位实习锻炼，帮助我做好职业生涯规划，以实际行动服务经济社会发展。”药晨昊说。

天津大学就业指导中心主任王鑫表示，今年，天津大学毕业生赴重点单位、重点行业、重点领域就业的比例持续走高，毕业生服务国家战略和基层一线的比例明显增强，“祖国的需要就是我的志愿”这一就业观念正在成为越来越多天大学子的自觉行动。

学校与企业搭建的桥梁，正在助力更多学子圆梦。福建师范大学复合材料与工程专业毕业生陈菲菲，今年6月成功签约新能源科技企业——宁德时代。毕业季期间，学校坚持以“访企拓岗”为重要抓手，校院两级领导带队实地走访了367家用人单位。陈菲菲正是通过校院访企获得推荐面试机会，并成功签约。

“导师指导我深耕科研项目，学院的访企拓岗把我们实实在在地送到了产业一线。”陈菲菲说。近年来，福建师范大学坚持“走出去”与“请进来”相结合，持续对接重点行业企业精准拓岗，推动人才培养与供需适配紧密衔接。

福建省教育厅相关负责人介绍，截至目前，福建全省2026届高校毕业生达38.3万人，就业去向落实率稳中有升。通过深入实施“金秋启航”“寒暑假暖心”“春季攻坚”等专项行动，已举办省级大型招聘会13场，各高校累计举办校园活动6937场，提供岗位信息124.04万个，组织高校走访企业1.82万家。

针对困难群体毕业生，福建还建立了“一人一档”“一生一策”台账，实施户籍地和所在高校负责人“包干制”，为每位困难毕业生精准推送3个以上岗位。

火热的毕业季，也是希望的播种季。如今，政策给力、服务暖心、学子奋进。政策与服务精准抵达，个人奋斗与国家需要同频共振，千万学子的职场第一步越走越稳，青春在祖国需要的地方绽放光芒。

新华社记者（新华社北京6月16日电）

从果园到餐桌，东盟水果加速进入中国市场

夏日，从越南红河之滨到泰国椰林深处，从马来西亚赤道附近果园到缅甸伊洛瓦底江畔，一批批东盟鲜果跨越山海，经广西、云南等口岸通关集散，再分拨至全国各地，端上越来越多的中国家庭餐桌。

从果园到餐桌，东盟水果何以加速进入中国市场？记者近日走访云南、广西、重庆等地水果批发市场、港口和口岸，探寻东盟水果品类越来越丰富、价格越来越“亲民”背后的答案。

在云南昆明金马正昌水果批发市场，泰国金枕榴莲占着水果摊最醒目的位置。一名姓刘的摊主说，几年前榴莲一公斤卖到上百元，如今促销时降至每公斤40元以下。市场内，山竹、红毛丹等来自东南亚的水果随处可见。

类似的变化正在全国多地发生。

“一百八的榴莲，一百七的情绪价值！”在广西南宁海吉星水果批发市场，一颗榴莲在摊主与消费者的欢呼声中打开。近日在网络上走红的“榴莲小哥”吸引了众多消费者前来打卡购买。“之前同样大小的榴莲买过300元的，现在品种多了，不同价位的选择也更多了。”买家钟怡悦说。

在重庆市渝中区一家超市的山竹销售区，饱满的鲜果堆成小山，不少市民游客正俯身挑选。

超市相关负责人胡佐琴介绍，近两年，多数热带水果零售价持续走低，其中榴莲、山竹等高端进口水果降幅最为明显。两年前3A级山竹零售价多在每斤20元至30元之间，如今日常售价已降至16元至20元，促销时甚至低至9.9元一斤。芒果、龙眼、菠萝蜜等水果价格也呈现稳步下行趋势。

东盟水果品类越来越丰富、价格越来越“亲民”，原因主要在于制度红利持续释放。

中国和东盟已连续多年互为最大贸易伙伴。随着《区域全面经济伙伴关系协定》(RCEP)深入实施以及中国—东盟自贸区持续升级，越来越多东盟水果得以更加便利地进入中国市场。

政策带来的红利，对于水果贸易企业而言，直观的变化是成本下降。

近年来，云南持续推广RCEP原产地证书应用，企业凭借原产地证书享受关税优惠，有效降低进口成本。昆明海关统计，今年前5个月，云南进口水果企业运用东盟原产地证书享受税款减免28.82亿元。

制度红利打开了东盟水果进入中国市场的大门，不断提升的通关效率则让水果能够更快送达消费者手中。各地海关持续推进智慧监管和通关便利化改革，为东盟水果抢出了“黄金时间”。

云南“单一窗口”公共服务平台推出“3×24小时”通关服务，企业报关数据填报项由100余项压缩至20项，一般贸易申报步骤由6步减少至2步。在磨憨铁路口岸，集装箱检查系统、智能查验设备等投入使用，进一步提升了通关效率。

西双版纳泰和坤国际货运代理有限公司总经理李晶说，在大湄公河次区域跨境运输企业合作促进机制推动下，通关与抽检流程高效便捷，显著提升了榴莲运输效率。水果能够以更加自然的成熟状态进入市场，更好地保障品质与新鲜度。

数据显示，今年前5个月，云南省进口水果货值达90.2亿元，同比增长46.9%，其中榴莲、山竹、鲜龙眼位居前三。

物流体系升级提升了运输效率，进一步降低了热带水果进入中国市场的成本。

在重庆果园港，一批来自东盟国家的水果经过冷链仓储后发往全国市场。新西部(重庆)农产品有限公司负责人杨柳介绍，过去东南亚水果进入中国主要依赖海运，运输周期长、损耗率较高。如今，中老铁路冷链班列、西部陆海新通道等物流网络不断完善，运输效率显著提升。

杨柳说，近年来物流综合成本下降10%至15%，货损率同步降低，企业能够将更多让利传导给消费者。

“以榴莲为例，过去通过海运进入中国需要十多天时间，如今通过中老铁路‘澜湄快线’，最快26小时即可抵达昆明。”云南省商务厅厅长李朝伟介绍，今年1月至5月，经中老铁路运输的跨境进口水果达10.79万吨，同比增长超过30%。

随着物流网络不断完善，重庆、云南、广西等地正加快建设水果集散中心，多个重点口岸昼夜运转，成为东盟水果进入中国市场的重要通道。

重庆美联国际仓储运输(集团)有限公司总裁何道国告诉记者，东盟水果在重庆实现集散分拨后，可覆盖四川、贵州、湖南、湖北等方圆1000公里的区域，基本上实现24小时送达。

海关数据显示，今年前4个月，中国水果及制品进口额达64.9亿美元。其中，榴莲进口额同比增长超过200%。

李朝伟认为，随着中国—东盟自贸区3.0版持续推进，供应渠道将更加多元，产业链协同水平进一步提升，有望推动更多东盟水果品类进入中国大市场。

新华社记者（新华社北京6月16日电）



海关关员在云南磨憨铁路口岸对进口榴莲进行查验。（周焯摄）



6月12日，第10届中国—东盟博览会上，泰国展商带来的山竹。（刘冉阳摄）