

2024再看AI应用：AI有望长期驱动电商优质增长

证券分析师：张良卫
执业证书编号：S0600516070001
联系邮箱：zhanglw@dwzq.com.cn

证券分析师：郭若娜
执业证书编号：S0600122080017
联系邮箱：guorn@dwzq.com.cn

2024年12月9日

- 2023年我们多次强调AI+电商是个非常大的应用场景，对产业链的所有玩家都会带来体验和效率的提升，并在行业深度报告《AI+跨境电商：迎来收入和利润共振》中详细分析了AI促进跨境电商行业内各环节效率提升，包括推广环节、销售环节、基础设施等。经过国内外重要玩家一年多的探索，AI大模型对电商产业链的赋能已初显成效：
 - 面向卖家：AI助力卖家降本增效，卖家更多专注产品，平台与SAAS公司提高变现效率。
 - 平台的机会：提高商家运营效率，助力商家增长以及平台GMV增长；增加AI增值服务，提高整体货币化率。
 - SAAS公司的机会：增加AI增值服务，帮助商家降本增效，从而提高商家粘性、付费率和ARPU。
 - 面向买家：AI帮助买家提高购物决策效率和购物体验。
 - 平台的机会：提高推荐效率，挖掘潜在需求，助力平台GMV增长，也提供了更多广告变现潜力。
 - 跨平台整合或为AI电商应用落地思路：perplexity与shopify的合作，返利科技跨平台AI比价/砍价/返利等。
- 投资建议：电商/跨境电商属于产业链长、参与方多、信息呈现形式丰富、数据量和市场规模十分庞大的行业，AI+电商/跨境电商是非常大应用场景，AI技术对电商产品、平台运营效率、用户体验都有提升作用，建议密切关注该领域变化。标的推荐上：
 - 电商平台：推荐跨境电商平台焦点科技；国内平台推荐值得买，关注返利科技。
 - 跨境电商卖家：推荐华凯易佰、吉宏股份。
 - 电商SaaS公司/代运营机构：建议关注光云科技、若羽臣、丽人丽妆、壹网壹创、青木科技，港股建议关注微盟、有赞等。
- 风险提示：产业落地不及预期，公司应用不及预期等。



- 1、AI助卖家降本增效，平台与SAAS公司提高变现效率
- 2、AI助买家提高购物体验，挖掘平台GMV与变现潜力
- 3、投资建议和风险提示

1、AI助卖家降本增效，平台与SAAS公司提高变现效率

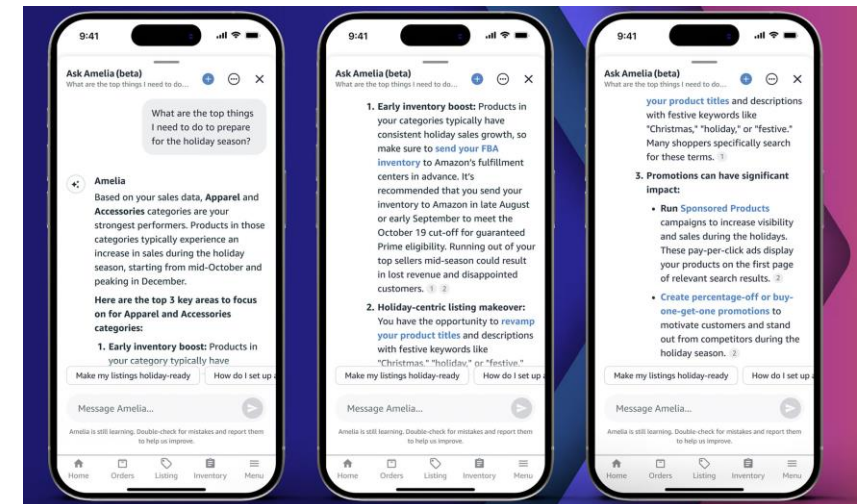
1.1.1平台：亚马逊推出AI工具提高商家营销/管理环节效率

- 亚马逊已面向卖家推出一系列免费AI工具，提高商家营销/管理环节效率。
- 帮助商家生成高质量产品介绍页面，减少商家该环节时间精力。卖家只需输入简要描述、自己品牌网站URL或提供产品图片，生成式AI会创建高质量、全面的产品介绍页面，吸引客户并帮助促进销售。2024年3月/9月使用亚马逊AI生成产品介绍页面工具的卖家分别超过10/40万家。
- 提高“A+内容”制作效率：A+内容允许品牌为其listing创建精美的详情页，提升销售高达20%，但创建需要大量时间和资源；现在品牌可以利用AI生成功能简化A+内容的制作，降低了A+内容的使用门槛，提高其制作效率。
- AI视频生成器“Video Generator”可将单张产品图片转换为视频演示，更加生动展示产品。
- AI销售助手Project Amelia。通过简化卖家的业务经营需求和库存管理等负担，Amelia将大幅减少卖家管理业务所需的时间、精力和资源，并将其投入产品升级、运营模式探索、用户体验提升等过程中。

图：亚马逊AI销售助手Project Amelia

■ Amelia 3大核心功能：

- 知识查询回答：卖家可提出具体问题，Amelia将从卖家中心及其他高度准确可靠的来源获得相关信息，并迅速归纳总结。
- 状态更新与指标分析：卖家可以快速检索销售数据和客户流量信息，并通过就业务进展、销量数据等提问，了解其业务的关键情况，Amelia将提供近期销售、销售单位和网站流量的摘要及对比数据，便于深入了解详情。实时数据反馈能极大提升卖家的市场应变能力。
- 行动与问题解决：Amelia可为复杂问题和任务提供直接的解决方案，诊断相应问题，甚至代表商家采取行动。只需向Amelia求助，即可收到个性化的指导，如有需要，Amelia还可协助调查，或联系支持人员，以确保问题尽快解决。



1.1.2平台：阿里巴巴国际AI助力跨境商家全流程效率提升

- 阿里国际AI在40多个场景里测试AI能力，覆盖跨境电商全链路。测试结果显示在AI客服、营销Push等场景下AI能带来双位数效果提升。在绝大部分场景中，AI在转化率、点击率、消费者满意度等方面能为商家带来1-30%的提升。这些AI能力已在速卖通AliExpress、Lazada、Trendyol等平台上落地应用，**服务50万商家、1亿款商品**。商家的AI需求不断增长，2024上半年数据显示，平均每两个月，商家对于AI的调用量就翻1倍。
 - AI客服：阿里国际在跨境电商平台速卖通AliExpress上为所有全托管、半托管商品配备AI客服。6月配备AI客服的商品，售前询单的转化率提高29%。
 - AI拒付抗辩Agent：测试数据显示，一年可帮阿里国际旗下各平台的中国跨境商家挽回2000万人民币的损失，保护商家权益。

图：阿里国际AI在跨境电商40+个场景中落地应用

业务垂直场景	AI具体实践	AI落地效果	业务垂直场景	AI具体实践	AI落地效果		
营销流量	广告外投 1	批量生成广告图	DAU成本节降	商品发布	多平台发布	多语言适配商品本地化表达	人效提高
	广告外投 2	按渠道要求批量生图	过审商品量提升		为商品适配多平台上架要求	发布成功率提高	
	运营助手	图片能力嵌入运营工作台	人工制图效率提高		平台客服机器人	7/24在线服务消费者	转化率提高
	SEO	批量优化多语言SEO效果	渠道流量提升		平台客服翻译	在线支持双向实时翻译	用户满意度提高
	PUSH	自动生成个性化营销短文案	渠道流量提升		客服知识库	支持建立客服多语言知识库	人效提高
	网红直播	快速拓展网红生态	成功率上升		智能退款	多模态分析商品退款请求	成本节降
	社群营销	社群推广素材多渠道分发	社群GMV上升		信用卡拒付	收集信息生成拒付抗辩信	损失金额下降
	站内广告	自动生成站内广告素材	广告点击率上升		客服与售后	商品营销	生成多样化商品种草文案
导购体验	搜索	高效翻译关键词和标题	转化率提高	购物车		生成个性化推送文案	私域转化率提升
	决策卖点	自动精准呈现商品卖点	转化率提高	商家客服机器人		帮助商家在线服务消费者	转化率提升
	服饰	生成AI模特图、虚拟试穿	转化率提高	即时通讯		识别与理解用户意图	管理效率提升
	主图质量	全方位提高商品图质量	转化率提高	便捷发布		AI识别生成商品信息	发品效率提高
	清单	生成多元化频道内容	转化率提高	素材工具		提供图片处理编辑器	制图效率提升
	QA/评价	AI预设常见问题	转化率提高	店铺装修		生成个性化店铺图片	制图效率提升
	Feed频道	提升频道内容丰富性	活跃度提高	办公助手		法务合同	多语言法律条款批量识别
商品表达	表达质量	优化商品标题、详描	GMV提升		招聘助手	简历匹配多轮交互搜索	招聘效率提升
	评论分析	基于用户评价分析商品表现	人效提高		文档检索	文档快速提炼和问答	人效提高
	运营编辑器	提高人工制图效果	人效提高				

1.1.2平台：阿里巴巴国内AI推广及生成工具提高商家营销效率

- 国内业务，阿里巴巴在站内AI推广以及生成式AI工具上积极布局，提高商家营销效率。
- 在AI推广层面，4月阿里妈妈发布基于LMA大模型的新产品「全站推广」，以付免联动机制盘活淘系全局流量，交付淘系全站 ROI下最大生意规模，带动商品成交额提升。内测期间已有商家GMV翻3倍，潜品打爆速度提升超300%。
- 在生成式AI工具方面推出一款针对商家和达人的AI电商产品“绘蛙”。“绘蛙”为淘宝、天猫商家和达人在生成营销文案、训练专属AI模特等方面提升创作效率，使商品快速被种草。绘蛙姿态丰富场景超过3000万，可降低拍摄和寄样成本95%，种草图文高效生成约1分钟。
- 在AI文案中，商家可以实现单商品种草、爆文改写、穿搭分享等。以单商品种草为例，商家填写淘宝或天猫的商品链接或商品ID，然后介绍商品卖点、人设、笔记话题，即可生成种草文案。种草文案可用于商品的信息介绍，提高商品对买家的吸引力，从而提升销量。
- AI生图：让商家获得训练AI模特、模特展示、打造网红同款商品图的能力。以训练AI模特为例，绘蛙有较为丰富的模特库，可提供不同风格模特，海外模特模型打造出不同肤色模特。商家只需要上传15-20张真人模特大脸照，以及真人模特的全身图，即可在30分钟左右的时间获得一个不同于真人模特的专属AI虚拟模特。AI模特可用于自家服装商品的穿戴展示，从而降低请真人模特拍摄营销图的成本。

图：绘蛙网页日访问次数（次）

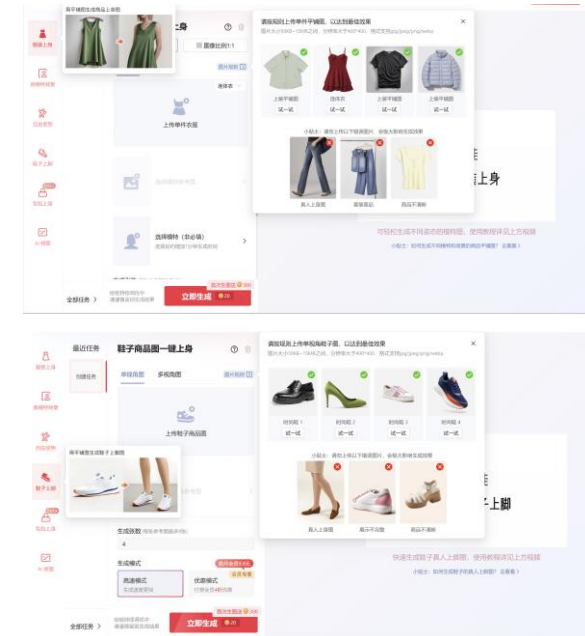


表：绘蛙帮助不同类型商家降本增效

使用客户群体	场景	核心需求
1688/档口卖家	商品主图、详情页	能批量生成有差异化的素材，满足下游客户诉求
店群卖家		加速上架效率，避免被模特档期影响
TEMU、SHEIN、速卖通、虾皮等跨境卖家	商品买家秀社区种草图	生成指定身材、人种的外模图，满足跨境电商需求
淘宝、天猫卖家		低成本生成有氛围感、真实感的买家秀
需要在小红书、抖音等平台种草的卖家		节约寄拍成本；减少约拍周期加速商品上架

资料来源：淘天速递，绘蛙官网，东吴证券研究所

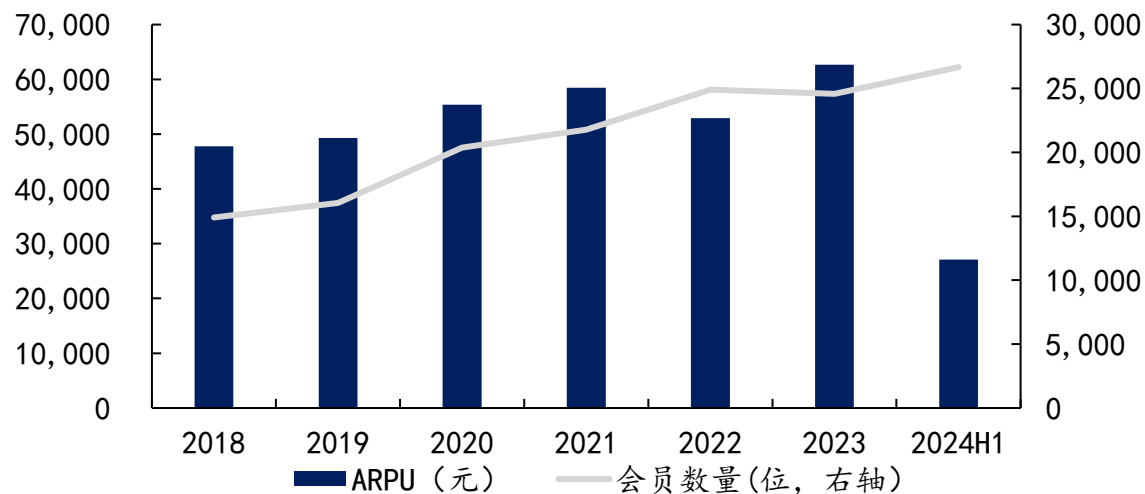
图：绘蛙AI生图功能包括服装上身、换模特背景、自由姿势、鞋子上脚、包包上身、AI修图等功能



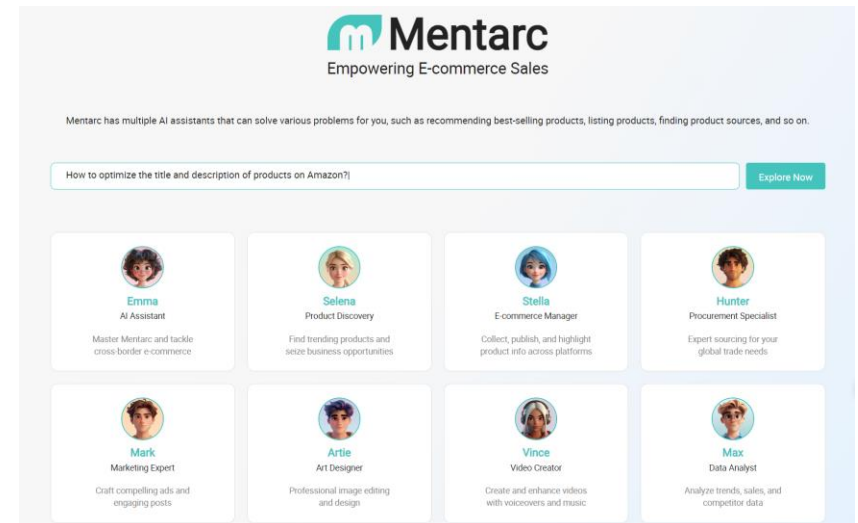
1.1.3平台：焦点科技AI麦可持续迭代，付费会员数稳步增长

- 针对外贸 B2B 垂类场景的AI助手AI麦可：截至2024/6/30，购买AI麦可的会员共6095 位（不含试用体验包客户），较2024年一季度末增加1454 位，24H1 AI麦可实现现金回款超过1300 万元。AI 麦可的名称润色、关键词扩写等功能解决外贸从业者因重复发布、取标题和选关键词等带来的产品发布难题；在视频营销、开发信、标题关键词优化等方面优势显著，能节省时间、提高商品点击率和获得询盘概率；对于行业拓客和商机跟进，AI 麦可能获取客户信息，快速提炼重点并回复。2024年11月，AI麦可升级至4.0版本，实现从“AI外贸助手”向全流程“AI外贸能手”的跃升，能完成整个外贸工作流的自动规划与执行，并且能主动“学习”知识库。
- 公司AI事业部在2024年7月推出AI独立平台，除AI麦可外，还囊括SourcingAI和Mentarc（“门道”）：SourcingAI定位是全球买家的采购助手，提供高效智能的采购体验，包括智能筛选器，辅助采购决策；快速报价，简化与供应商的沟通；定制推荐，匹配符合全球买家需求的产品和供应商。Mentarc以AI Agent的方式为全球分销商和跨境电商商家提供解决选品、货源查找、店铺运营等多方面的难题，致力于让每个人能“低进入门槛、高发展空间”地轻松做起跨境生意，用AI颠覆传统工作方式，用AI实现跨境生意闭环。

图：中国制造网平台收费会员数及ARPU值增长趋势



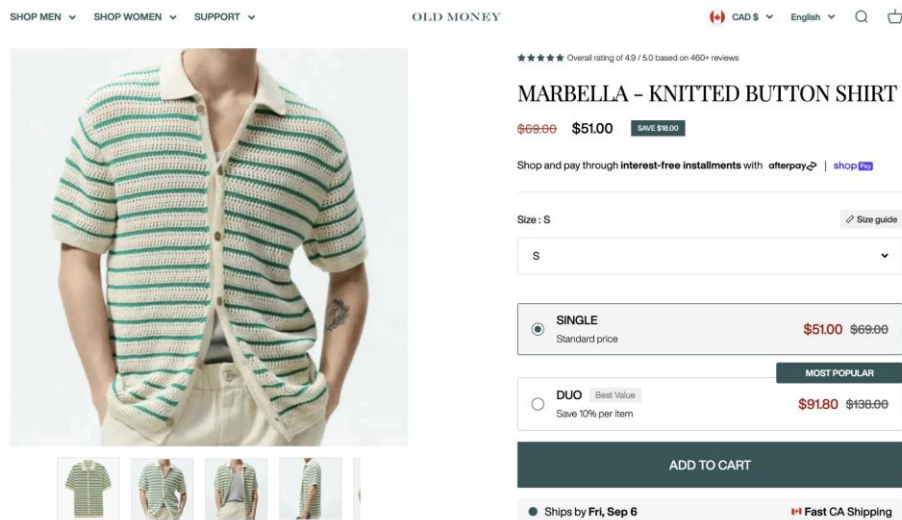
图：Mentarc八大AI角色



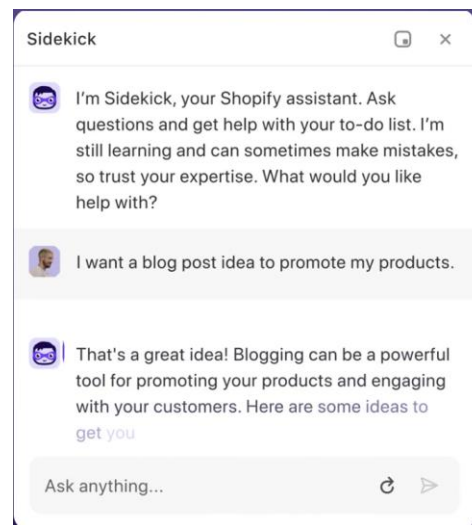
1.2.1 SAAS: shopify商家使用AI工具意愿强

- 根据shopify 2024年中的调研，其50%的商家计划使用AI工具生成内容，33%商家将使用AI工具支持 SEO 和客户定位等营销计划。
- 在Shopify Magic中加入AI技术：1) 媒体编辑器。创建网店需要大量高质量的图文，每张图片可能需要花费数百美元和数周时间来制作。新媒体编辑器可直接在Shopify管理器中使用生成式AI，DIY产品图片，商家只需点击几下或输入几个关键字，就能创建原始图片和专业级编辑，在低分辨率图像（最高4K）中擦除不需要的像素并增强细节。2) Sidekick：AI电商助手，帮助商家在Shopify中获得即时支持和逐步指导，如设置发货或跟踪库存；创建即时报告，帮助商家决定最合适的业务；为商家建议适合其品牌且能让用户感兴趣的内容。3) 将AI建议回复集成到 Shopify 收件箱中，根据每个商家独特的店铺信息建议回复，使商家能够非常轻松地快速、准确地回复客户咨询，从而快速提高转化率，商家可获得更多销售额，Shopify也可以获得更多的销售额。商家平均约有一半回复使用建议回复，验证功能有效性。

图：使用shopify magic可以实现产品图一致的背景



图：shopify Sidekick



1.2.2 SAAS：微盟WAI中小客户续费率高于国内SAAS平均水平

- 5月微盟发布基于大模型的AI应用型产品WAI。通过开源自研和接入第三方平台的方式，微盟旗下包括微商城、企微助手、OneCRM等SaaS产品和服务均已接入微盟WAI，根据6月发布的《2024年企业AI应用趋势洞察报告》，已有4.2万商家在使用微盟SaaS产品和广告投放的过程中使用WAI。
- 微盟基于10余家大模型，推出15个AI Agent矩阵，整合电商运营所需的各类AI工具，覆盖商家从商品拍摄、物料设计到营销推广的全流程环节。在微盟Agent团队上线后，Q3对比Q2，SaaS新客户交付期WAI使用量提升217.7%，AI商业化收入增长237%。双十一大促期间，WIME的活跃用户数提升超20%，产品使用量提升37.8%。**2024年使用WAI的中小商家续费率达75%。AI Agent正带动客户续费率和月活大幅提升，高于国内SaaS市场平均续费率。**
 - 自6月上线营销Agent团队，配备给超过320家SaaS客户，为客户提供多次大促建议、落地执行和系统配置。
 - 搭建Agent团队助力“线上开店”，仅耗时2分钟即可自主轻松搞定“基础配置、商品上架、店铺装修”等店铺上新全流程。

图：WAI 销氦智能客服给企业提供的价值



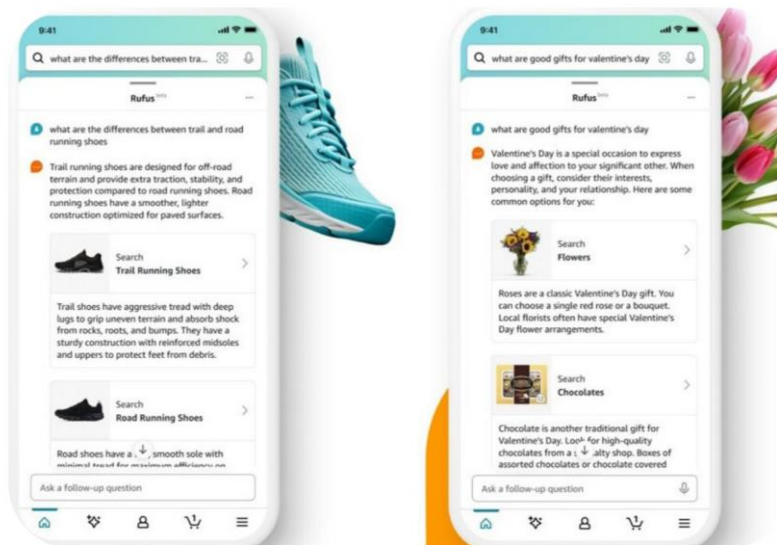
资料来源：公司官网，东吴证券研究所

2、AI助买家提高购物体验，挖掘平台GMV与变现潜力

2.1 亚马逊：AI助手及商品推荐提高买家活跃度及转化率

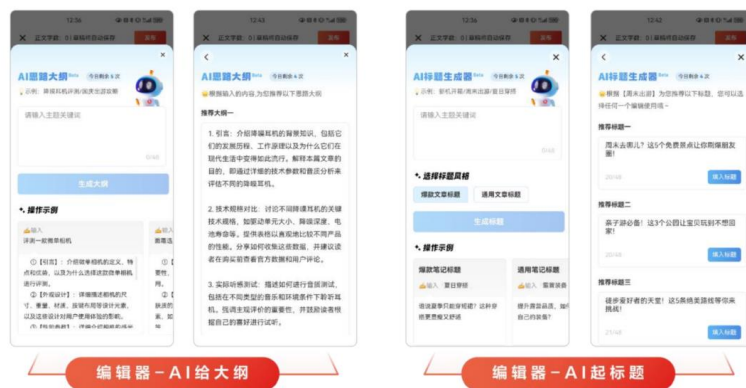
- AI购物助手 Rufus：**通过生成式 AI 与用户聊天，识别购物意图，并基于用户的偏好推荐相应产品，自动生成个性化文案，**极大提高购买转化率及用户满意度。**在美国增加更多个性化功能，能够更好地缩小客户意图范围，并提供实时价格和交易信息；
- AI购物指南，**参考其他买家的评论，为用户提供关于产品类型的深入见解，帮助消费者减少购买前的研究时间，更轻松、更快速地找到符合需求的产品。AI购物助手Rufus也能在该指南中应用，为用户解答购物过程中遇到的问题。

图：亚马逊AI购物助手 Rufus



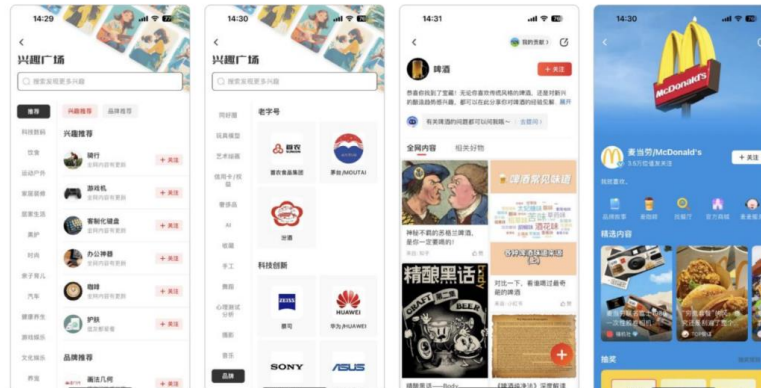
2.2 值得买：AI融入用户消费决策环节

- “什么值得买” App 改造升级为“AI原生的什么值得买GEN2”：“双11”期间AI精选推荐GMV占比78.5%，AI购物助手“小值”服务量环比618提升40.1%，AIGC累计为用户提供超4826万次消费决策建议。
- “ZDM-Copilot辅助创作工具”：将AIGC技术整合进编辑器中，从创作（AI大纲）、润色（AI起标题）等各环节逐步丰富AI辅助创作能力，以提升用户创作体验和创作内容质量。2024年上半年，AIGC内容占社区内容比例达39.61%。
- 针对用户的需求，“什么值得买”GEN2将构建内容体系的核心确定为“兴趣”。用户不仅能够自己构建私人兴趣图谱，自主定制信息流，通过真正的好内容，精准把握自己关心的商品动态，而且能够自由进入更大的“兴趣港口”，纵览全量兴趣图谱，随时发现未知兴趣，感受世界潮流。
- AI智能体购物助手“小值”：能通过对话深度理解用户需求，基于全网实时消费经验、价格信息进行快速总结，提供口碑总结、商品对比、商品推荐、全网比价等服务，为存在不同决策难点的消费者提供个性化的建议，从而提升消费决策的质量和效率。从测试数据来看，“小值”作为购物助手带来的交易转化率，整体上介于好价内容和兴趣内容之间。



编辑器-AI给大纲

编辑器-AI起标题

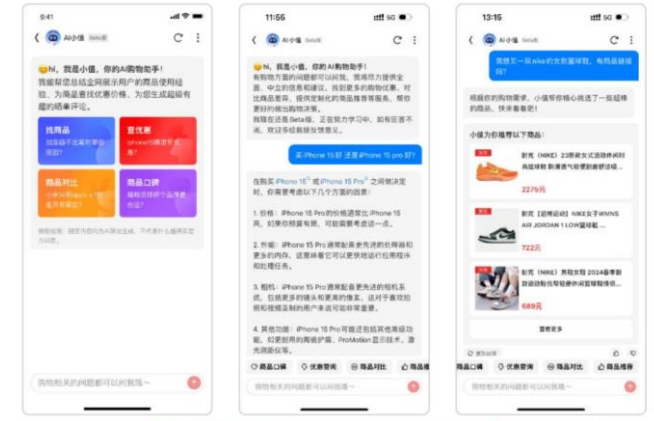


兴趣广场

品牌推荐

爱好兴趣详情页

品牌兴趣详情页

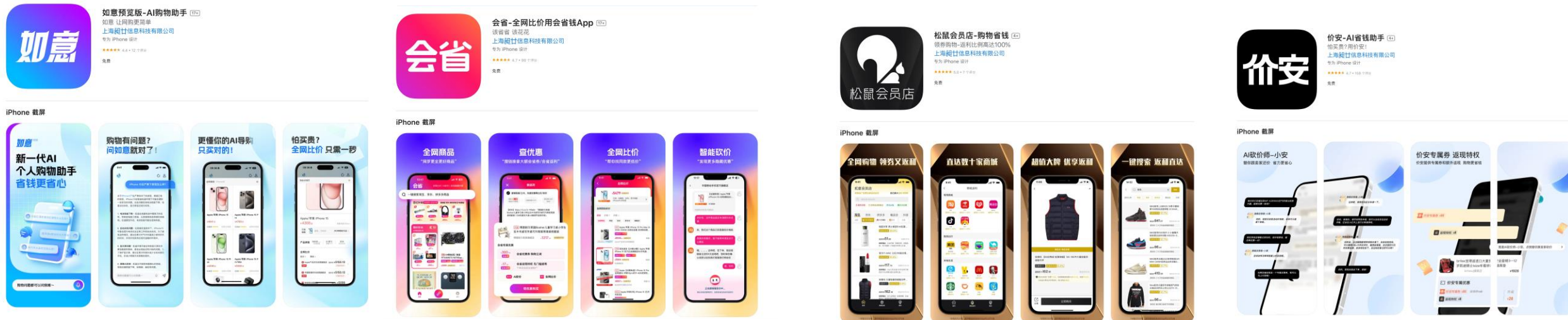


“小值”-AI购物助手 对话框

2.3 跨电商平台整合或为AI电商应用落地思路

- 11月，Perplexity最新发布一项重磅功能：Shop with Perplexity购物体验。该功能直接与Shopify平台深度整合：用户向Perplexity提出购物相关的问题时，它会立即在所有Shopify支持的商家以及其他在线商户中进行搜索，支持商品匹配以及基于平台内的用户评价进行分析使用AI定制化推荐符合你需求的商品提供多平台商品对比。
- **返利科技**：基于国内AI大模型开发电商导购APP“如意”，可通过AI 对话交互方式为用户提供购物问答、建议清单、全网比价、评价提炼、评测聚合等网购服务；“会省”APP内测中，功能包括全网比价、AI砍价、查返利等。

图：返利科技AI导购产品矩阵



3、投资建议和风险提示

3.1 投资建议

- 电商/跨境电商属于产业链长、参与方多、信息呈现形式丰富、数据量和市场规模十分庞大的行业，AI+电商/跨境电商是非常大应用场景，AI技术对电商产品、平台运营效率、用户体验都有提升作用，建议投资者密切关注该领域变化！
- 电商平台：推荐跨境电商平台焦点科技；国内平台推荐值得买，关注返利科技。
- 跨境电商卖家：推荐华凯易佰、吉宏股份。
- 电商SaaS公司/代运营机构：建议关注光云科技、若羽臣、丽人丽妆、壹网壹创、青木科技，港股建议关注微盟、有赞等。

3.2 风险提示

- 产业落地不及预期，公司应用不及预期。
- 海外出口需求不及预期：欧美地区受到加息因素影响，整体经济恢复可能慢于预期。
- 新科技接入不及预期：Chat GPT 新技术的接入可能进度慢于预期，且可能存在效果不及预期的风险。
- 行业竞争加剧风险：阿里巴巴国际站是行业龙头，存在投入进一步加大，行业竞争越发激烈的风险。

东吴证券股份有限公司经中国证券监督管理委员会批准，已具备证券投资咨询业务资格。

本研究报告仅供东吴证券股份有限公司（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。在任何情况下，本报告中的信息或所表述的意见并不构成对任何人的投资建议，本公司及作者不对任何人因使用本报告中的内容所导致的任何后果负任何责任。任何形式的分享证券投资收益或者分担证券投资损失的书面或口头承诺均为无效。

在法律许可的情况下，东吴证券及其所属关联机构可能会持有报告中提到的公司所发行的证券并进行交易，还可能为这些公司提供投资银行服务或其他服务。

市场有风险，投资需谨慎。本报告是基于本公司分析师认为可靠且已公开的信息，本公司力求但不保证这些信息的准确性和完整性，也不保证文中观点或陈述不会发生任何变更，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。

本报告的版权归本公司所有，未经书面许可，任何机构和个人不得以任何形式翻版、复制和发布。经授权刊载、转发本报告或者摘要的，应当注明出处为东吴证券研究所，并注明本报告发布人和发布日期，提示使用本报告的风险，且不得对本报告进行有悖原意的引用、删节和修改。未经授权或未按要求刊载、转发本报告的，应当承担相应的法律责任。本公司将保留向其追究法律责任的权利。

东吴证券投资评级标准

投资评级基于分析师对报告发布日后6至12个月内行业或公司回报潜力相对基准表现的预期（A股市场基准为沪深300指数，香港市场基准为恒生指数，美国市场基准为标普500指数，新三板基准指数为三板成指（针对协议转让标的）或三板做市指数（针对做市转让标的），北交所基准指数为北证50指数），具体如下：

公司投资评级：

买入：预期未来6个月个股涨跌幅相对基准在15%以上；

增持：预期未来6个月个股涨跌幅相对基准介于5%与15%之间；

中性：预期未来6个月个股涨跌幅相对基准介于-5%与5%之间；

减持：预期未来6个月个股涨跌幅相对基准介于-15%与-5%之间；

卖出：预期未来6个月个股涨跌幅相对基准在-15%以下。

行业投资评级：

增持：预期未来6个月内，行业指数相对强于基准5%以上；

中性：预期未来6个月内，行业指数相对基准-5%与5%；

减持：预期未来6个月内，行业指数相对弱于基准5%以上。

我们在此提醒您，不同证券研究机构采用不同的评级术语及评级标准。我们采用的是相对评级体系，表示投资的相对比重建议。投资者买入或者卖出证券的决定应当充分考虑自身特定状况，如具体投资目的、财务状况以及特定需求等，并完整理解和使用本报告内容，不应视本报告为做出投资决策的唯一因素。

东吴证券研究所
苏州工业园区星阳街5号
邮政编码：215021
传真：（0512）62938527
公司网址：<http://www.dwzq.com.cn>

东吴证券 财富家园