

参与商家井喷式增长,浙江省开启专项行动——

直播电商,如何从春天走向四季

核心阅读

一根瘦长的直播支撑架,一只小小的手机,全民直播浪潮就这样席卷而来。今年一季度,淘宝直播出现井喷式增长,2月新增商家数环比增长719%,3月更是同比大涨3倍,给商家带来的订单增长超过160%。高调入局直播电商的抖音也涨势喜人,“地方官员直播助农”这一新模式创造了可观的带货量。

在“全民宅家”的契机下,直播从卖服装、美妆产品向助农场量发力,甚至还做起了运载火箭发射服务的生意;主播也从年轻网红,拓展到政府官员,其中有镇长、县长,甚至地级市的市长、省级部门一把手。他们踊跃出境,为一城、一品代言。

在电商大省浙江,直播电商激活了消费一池春水,更为一些产业转型升级按下“快进键”。“美好生活 浙播季”专项行动不久前启动,中国直播电商联盟成立,直播电商品牌、直播产业基地、公共直播间数量快速攀升,直播电商在浙江大地持续升温。

1 叩开新大门“浙播”为什么能火

一场新冠肺炎疫情,让众多线下门店无法正常开门营业,畅通的销售渠道因此被阻断。旺盛的消费需求,让直播在“云上空间”风靡一时。

湖州一家服装企业老板告诉记者,过年期间积压的3万件库存服装,正是靠一场场直播活动收回了成本,资金回笼了,企业也得以渡过难关。

疫情期间,许多企业在拾起直播这根“救命稻草”的同时,也打开了通往新世界的

的大门。

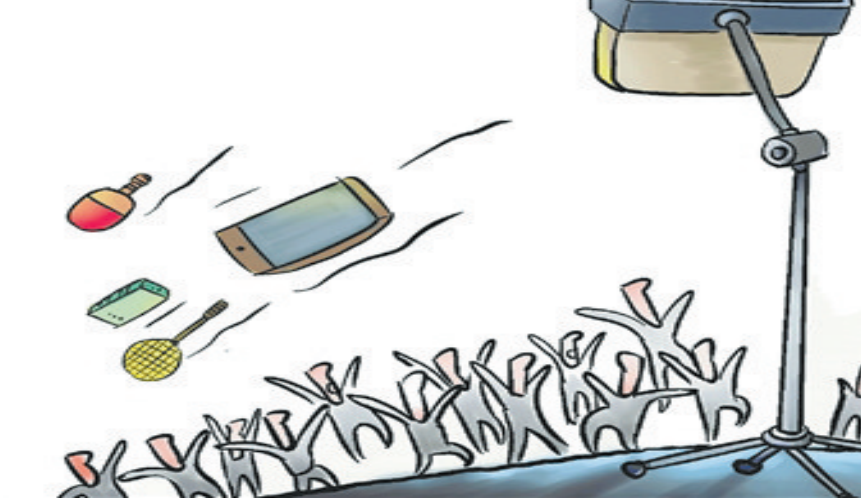
义乌小商品市场、柯桥轻纺城市场、海宁皮革城、织里童装城……直播已然成为越来越多商家的“标配”。在湖州,4月底的一场“千名主播促消费”活动,一天时间就带动销售额53.79亿元;在衢州,今年一季度,在淘宝、天猫、京东等平台上,直播电商网络零售额达到3.63亿元,零售量达760多万件。

浙江引领直播经济热潮。淘宝直播相关负责人透露,从城市层面来看,杭州成为淘宝直播当之无愧的榜首城市,全国排名前十的城市中,杭州第一,金华第十。值得一提的是,随着直播业务的猛增,MCN机构(直播行业机构)等一大批配套服务机构也应运而生。数据显示,国内前十的MCN机构中浙江就有七家。

为什么是浙江?省商务厅电商相关负责人表示,在电子商务领域的先发优势,让浙江坐拥相对成熟的电商生态,直播从这样的土壤中生长壮大顺理成章。“浙江块状经济的传统优势,决定了浙江发展直播电商并非‘无根之木’,而是有基础、可持续的。”

“就像金华,是市场大市也有产业基础,义乌小商品、浦江水晶、武义户外用品,这些都是生活消费品,尤其适合直播电商。”金华市商务局电商业务负责人说。

直播有一条完整的生态链。镜头前是光鲜的主播,身后却还有助播、选品、订单运营、仓储管理等一系列角色。“在这其中,选品是直播电商的核心。”衢州市柯城区是全省首个“阿里巴巴淘宝直播村播试点



智慧农业服务带来“无接触式”种地模式——

“老把式”学会了“云”种植

伺候大半辈子庄稼的“老把式”宁代营没有想到这季麦种得这么“洋气”,过去,在他眼里只能用来聊天打游戏的智能手机,竟然能帮他种地。他告诉记者,“今年遇到疫情,通过手机下单,家里几亩地的返青肥就由公司将农资送到家门口。”

新冠肺炎疫情发生以后,泰安市宁阳县指导农业社会化服务组织推出“互联网+种植平台”“智慧农业服务,上线了“无接触式”种地模式,农民根据需求在手机平台上选择服务或产品进行下单,农业社会化服务组织接单后提供相应服务或产品。此外,手机平台上还开通了专业问诊系统,让专家“屏对屏”对农作物进行“望闻问切”,送出妙计“云锦囊”,让农户“一机在手”就能享受科技种田便利。

丰信农业宁阳公司负责人董金锋说,宁阳公司现有村级服务人员百余人,领办合作社30余个,服务村庄256个,服

务农户会员3万多人,已累计服务土地85万亩。今年疫情期间,宁阳接受丰信农业“无接触”服务的农户就增长了两千多户,在会员端下单金额达到253万余元。

不仅在大田作物方面,智慧农业在经济林种植中一样能大显身手。在宁阳,云端“AI果园”让苹果春管实现远程无人化操作,管理人员通过手机就能“掌握基地一切”。

眼下,正是宁庄岭上1500亩苹果树水肥管理的关键时期。往年春管,基地内人头攒动,现在却空无一人——智能化水肥一体灌溉设备接管了这一切,何时精准喷灌,施什么微量元素肥……这些全由百里外专家通过远程在线进行指导。

“智慧农业是现代农业的发展方向,宁阳推动物联网技术广泛应用到农业的诸多领域,如种植环境监测、水肥一体化应用、温室大棚控制、畜禽养殖等。”宁阳

县政协副主席、农业农村局局长戴伟介绍,农业物联网技术通过实时收集并分析现场数据及部署指挥机制,达到提升运营效率、扩大收益、降低损耗的目的。

近年来,宁阳县发力供给侧,加快智慧农业建设步伐,以农业物联网等信息技术推广应用为主攻方向,发挥农业龙头企业及新型农业经营主体的作用,以对上争取和技术合作为主要方式,推进物联网、人工智能、大数据等现代技术在农业领域的应用,加快构建现代农业生产体系。

起伏的麦浪中、碧绿的菜畦上,芬芳的果园里,嘈杂的围栏旁的智慧农技将传统农业与智能科技接轨而碰撞出别样火花,改变了传统农业落后的面貌,不仅关系到“粮袋子”“果盘子”“菜篮子”,也孕育着农业转型升级的新变化、新机遇。

大众日报记者 姜言明 刘 涛 通讯员 赵 峰



2 探索新模式 产业链怎样应变

直播电商改变的仅仅是销售环节吗?答案显然是否定的。

“有人认为直播仅仅是去库存,其实并非如此。”省商务厅电商处相关负责人说,疫情期间直播电商确实帮助不少企业在去库存上渡过了难关,但直播电商兴起更大价值在于倒逼企业加快转型升级。

在海宁,中国皮革城商户沈松英在直播中尝到了“定制模式”的甜头。一天,她在淘宝直播中穿了一条配套的皮裙子,没想到那一周持续有人在直播

下面留言询问,到了第10天,沈松英开出预售链接,工厂开始开发产品,第15天,这条皮裙子正式上架,每场直播可以卖出80至100余件。

“预售模式可以帮助商家更好地掌握库存。”沈松英告诉记者,通常预售数量超过100件就可以开工,这种“小而美”的灵活生产模式与直播业态配合,让她的生意有了更多可能。

模式之变背后必然带来生产流程的变化,直播中萌生的需求倒逼越来越多的厂家修炼快速反应能力。今年,年销售5亿元的织里童装企业“永翼实业”迎来了“三个新”:一个专注于电商直播的新团队、一个线上销售的新平台、一个2000平方米的全新“众创空间”。为了适应直播电商的销售节奏,企业从每季度开订货会变为“小步快跑”式的每周上新,董事长徐光永在“众创空间”引进了面料、辅料等供应链厂家和设计师团队。设计师按照消费者需求,以最快速度联动“众创空间”内的优质面料辅料厂家,全流程定制打版,快速向工厂下单。

改变,正从单个企业的探索向整个产业链蔓延。海宁皮革城F座是去年10月新成立的电商供货直播中心。作为全国最大的皮革专业市场,这座7.7万平方米的新销售空间提供包括电商供货、网红直播中心、配套摄影场景、主播培训、电商培训等一站式供应链平台服务。

“目前入驻的供应链商家有160多家,机构主播30余名,整个市场里有1000多个商家已经支持档口直播。”海宁中国皮革城网络科技有限公司副总经理于万万介绍,前两年市场内做直播的只有两三百人,今年开年以来很多商家的第一单都发生在线上,在更多商家的认知里,直播正在走向业务“中心”。

“我们制定了三年电商直播培育期,还出台了很多优惠政策。”于万万介绍,未来两到三年,海宁皮革城将以电商供货直播中心为中心,形成更大规模的电商直播供应链基地,同时也将设立专项的电商直播产业孵化基金,营造产业带数字化的氛围。

海宁皮革、织里童装、慈溪家电……直播对生产环节的影响不仅仅在一座座工厂和一个个产业带中,在广大的农村,农民和农业企业也在快速适应改变。

“去年起,我们和阿里巴巴合作,在柯城建设数字农场。”徐恺告诉记者,他们设想,未来将从以直播电商为代表的销售端倒推生产端,客户想要什么样的酸甜度和多大的产量,他们就运用数字监控技术调节整个生产过程,以实现鸡尾袖等农产品的定制。

5月28日上午,位于青岛平度市崔家集镇吴家宅科村的众乐园果蔬专业合作社大棚里,理事长邹美洛正准备将近3000斤的樱桃西红柿发往南京、嘉兴等地。

“通过微信、抖音、“亩田”App等线上方式销售,销路广、价格好,经过多年联系合作,有了不少稳定优质的收购商,成立合作社后,大伙儿就找我帮着指导产品种植和销售,今年受疫情影响,线上销售更成为广大种植户的主要销售渠道。”邹美洛说,她现已成为合作社50余家种植户的“云”上“经纪人”。去年,邹美洛帮助带领合作社50余家农户销售樱桃西红柿70余万斤、销售收入600余万元。

平度市云山镇铁岭庄在2008年注册成立了青岛腾云大樱桃产销专业合作社,目前社员已有80余家。6月1日,铁岭庄村党支部书记、合作社理事长尹晓宁正在忙着联系露天大樱桃的发货事宜。

“今年,我们在确保线下市场销售平稳的同时,在网上推出89元3斤、全国包邮‘黄蜜’大樱桃销售套餐,吸引了不少客户选购。”尹晓宁告诉记者,通过直播带货和各网络平台销售,有效降低了疫情带来的不利影响,保证了种植户收益,最多一天能在线上卖出3万多斤。

自当选村党支部书记以来,尹晓宁带领村里的种植户拓展线上销售渠道,帮着大家物色平台,销售产品,当起了合作社80余家樱桃种植户的“云”上“经纪人”。去年,青岛腾云大樱桃产销专业合作社实现大樱桃线上销售收入1000万元。

平度是农业大市,拥有19个国家地理标志保护农产品,农业资源丰富。新冠肺炎疫情发生后,线上销售成为降低疫情影响、稳定农民收入的重要渠道,平度涌现出了不少像邹美洛、尹晓宁这样为广大农产品种植户“代言”带货的“云”上“经纪人”。其中,众多

身处基层的党员干部,积极尝试,累计吸引20多万网友线上“赶大集”,拉动早熟大樱桃等农产品价格上涨10%,带动多家合作社及种植大户把直播当成新农活。

此外,平度市委宣传统战部也提早探路,联合青岛市广播电视台、平度市融媒体中心以“广播+新媒体”方式发起平度农产品电台“赶大集”50多次,线上销售马家沟芹菜、白沙河草莓、黄瓜、山药等优质农产品30多吨。

当前,平度正结合丰富资源优势,积极挖掘线上销售潜力。5月20日启动的“声”动平度新媒体创业大赛一直持续到12月31日,在长达7个月的时间里,围绕平度“樱桃节”“葡萄节”“啤酒节”和“西瓜节”等16个节庆、会展活动,大赛将招募1000名网红直播达人,通过短视频、图文制作及直播等形式,为平度地标农产品、特色工业产品、扶贫项目、旅游产品等做全方位宣传推广和产品营销。

大众日报记者 李 媛 通讯员 张仰运

3 加速新赛道 带货如何更长久

直播电商是未来趋势还是一时热闹?要进一步激发浙江的产业资源优势,无论政府、平台还是主播群体,仍有许多问题需要破局。

资源不平衡是问题之一。淘宝直播MCN机构负责人李明告诉记者,目前淘宝直播平台上近三成MCN机构集中在杭州、台州、温州、金华等地也有一些零散的MCN机构。直播行业的竞争表面上是流量竞争,本质上却是人才的竞争。

“号召网红主播来带货只能解一时之渴,要让产业更好地跟直播这个新业态发生化学反应,碰撞出新东西,必须建立本地化的主播团队,解决部分地区人才聚集效应不强的问题。”李明认为,浙江丰富的产业集群、专业市场中,身处一线的企业主、档口老板凭借垂直品类类的专业认知,具备转型做主播的天然优势,也能沉下心来深耕。

4月23日,在衢州市柯城区,全国首个阿里巴巴“村播学院”正式开学。徐恺告诉记者,自己培养主播,邀请知名主播带货,在杭州设“网红”主播“飞地”,当前他们正以“三条腿”走路吸引直播人才。“但我们认为,最好的方式是一个网红主播带本地主播,既能保证流量,又可持续地积蓄本地实力。”

要进一步打开产业空间,如何以前瞻性的眼光来规范、引导面向未来的直播行业,同样是摆在管理者面前的一个重要课题。省商务厅相关负责人告诉记者,根据相关数据估计,2019年,直播业务带动的营收占到全省网络零售额的10%左右。说“估计”,是因为直播作为新兴业态,尚未形成一个行业层面的明晰标准体系。

“我们认为,以直播为代表的内容电商未来还会不断衍生出新模式,浙江要抓住创新机遇,共建、共享直播电商的产业空间。”上述负责人表示,今年4月,省商务厅牵头各市商务部门、电商平台和企业以及MCN机构成立中国直播电商联盟,通过资源集聚来进一步共建共享浙江直播电商产业的发展成果,推动行业标准的制定。

“直播带货的核心是良好的内容生态。”抖音相关负责人表示,平台已建立相关机制,会对创作者推荐的商品进行资质审核,重点关注产品瑕疵问题、商品好评率等,平台的目标是通过产品工具的优化,让好的内容生产和直播变现之间形成正向循环。

“淘宝直播从2016年创立到现在已经摸索出了一套完整的规则,我们愿意输出这些办法,与主管部门一同带动整个行业走向规范。”李明认为,试水直播的门槛在不断降低,但屏幕背后,一场合格的直播综合考验着一名主播对粉丝、货品、直播间等要素的综合运营能力,这依然是一个需要不断积累经验和成绩的行业。

直播站上风口,新开直播的商家不断增加,但还有更多的人从未尝试过通过观看直播下单,这也意味着行业本身还有巨大的增量发展空间。面向未来,更多基于AR、5G等新技术的场景实验、改造已被提上日程,而直播经济的边界,也将随着这些探索不断被重新拓展和定义。

浙江日报记者 陈佳莹 祝 梅

直播带货成为“新农活”

今年,我们在确保线下市场销售平稳的同时,在网上推出89元3斤、全国包邮‘黄蜜’大樱桃销售套餐,吸引了不少客户选购。”尹晓宁告诉记者,通过直播带货和各网络平台销售,有效降低了疫情带来的不利影响,保证了种植户收益,最多一天能在线上卖出3万多斤。

自当选村党支部书记以来,尹晓宁带领村里的种植户拓展线上销售渠道,帮着大家物色平台,销售产品,当起了合作社80余家樱桃种植户的“云”上“经纪人”。去年,青岛腾云大樱桃产销专业合作社实现大樱桃线上销售收入1000万元。

平度是农业大市,拥有19个国家地理标志保护农产品,农业资源丰富。新冠肺炎疫情发生后,线上销售成为降低疫情影响、稳定农民收入的重要渠道,平度涌现出了不少像邹美洛、尹晓宁这样为广大农产品种植户“代言”带货的“云”上“经纪人”。其中,众多

身处基层的党员干部,积极尝试,累计吸引20多万网友线上“赶大集”,拉动早熟大樱桃等农产品价格上涨10%,带动多家合作社及种植大户把直播当成新农活。

此外,平度市委宣传统战部也提早探路,联合青岛市广播电视台、平度市融媒体中心以“广播+新媒体”方式发起平度农产品电台“赶大集”50多次,线上销售马家沟芹菜、白沙河草莓、黄瓜、山药等优质农产品30多吨。

当前,平度正结合丰富资源优势,积极挖掘线上销售潜力。5月20日启动的“声”动平度新媒体创业大赛一直持续到12月31日,在长达7个月的时间里,围绕平度“樱桃节”“葡萄节”“啤酒节”和“西瓜节”等16个节庆、会展活动,大赛将招募1000名网红直播达人,通过短视频、图文制作及直播等形式,为平度地标农产品、特色工业产品、扶贫项目、旅游产品等做全方位宣传推广和产品营销。

大众日报记者 李 媛 通讯员 张仰运