

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、美妆产品向助农场景发力,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,甚至地市级的市长、省级部门一把手。他们踊跃出镜,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棵“救命稻草”的同时,也打开了通往新世界的大门。

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?省商务厅电商处相关负责人表示,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地,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



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”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方万万介绍,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直播上,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。”方万万介绍,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。”徐光永告诉记者,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,以实现鸡尾柚等农产品的定制。

“去年起,我们和阿里巴巴合作,在柯城建设数字农场。”徐光永告诉记者,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