

宅家生活催生大量“云销售”

多行业被“逼”开直播自救,撬动模式转型

线下冰封,线上拓新,云卖房、云卖车、云大厨、云门店等短时间内密集出现。2月份,仅淘宝直播上就多了超过100种职业,商家自己开淘宝直播卖货的同比增长50%,其中超过两成来自线下店铺。多个职业被“倒逼”上云,这种短时间的自救手段,未来能否成为企业的转型契机?



A 直播让濒临破产的企业15天自救成功

拥有337家线下门店、2000多名员工的孙春来,曾经直言“打死都不会直播”,这次不得不自食其言,这位50多岁的“老男人”在镜头前讲化妆品,竟然有6万人观看,卖出了40多万元的产品,“完全超出想象”。

这是一家典型的销售模式依赖线下门店的品牌,春节期间原本是销售“黄金周”,但受疫情影响,线下门店销售遭“冰封”,公司上下被“逼”全员直播:被困在武汉家里的导购在直播,在门店工作的导购也在直播,效果斐然。

2月1日,孙春来的品牌店全面云复工。第一天,他们在线上开了干部会议,第二天给全部2000多名员工开了视频会议,讲解了转型的方式。

并不是所有人一下子就能适应新的工作状态。直播第一天,孙春来到一个导购开的直播间里“卧底”,发现直播间里只有他们两个人,虽然导购讲解得很专业,但直播中展现出来的妆容却不专业。

他们请来专业团队帮助转型,学习如何在直播中化妆、怎么布景、怎么讲解、怎么发朋友圈等。导购们逐渐适应了直播中的场景,展现的妆容逐渐精致。他们发现,依靠专业知识通过视频在网上宣传产品、教授化妆技巧,同样能吸引来顾客,线上客单价也能达到千元以上,这在化妆品行业内都属于高客单价。

如今,孙春来的品牌90%的销售额来自线上。

改变的困难还在于2000多人要适应“不见面”的云办公,最初大家不见面找不到工作状态。后来公司规定,员工和老板线上办公也要注重仪表,要有仪式感。云办公也修改了企业的组织架构,从原先层级分明的架构,变为现在线上随时拉人进工作小组,大家适应后,效率比以前更高。

孙春来说:“原来我预计两三个月现金流就没了,但是现在可以说,以目前的业绩,我们可以自救。”

B 多行业火速直播带货赚吆喝也提新要求

被“逼”直播的不只是化妆品导购,房产销售、汽车销售、厨房大厨也加入了直播的行列,此前这些大多为“不到现场就卖不出去东西”的销售模式。

受疫情影响,全国有60多个城市的

售楼处暂时关闭。广西柳州的房产销售唐林开始在网上“云卖房”,透过直播屏幕,他带领网友们游览了所销售的房产。

唐林透露,最高一场直播有6万人观看,直播后有20多个人加他微信,平时线下他一天只能带看两组客户,“直播带来了很好的曝光量,提高了效率”。

房产销售直播并不是简单地将线下搬到线上,而是从“一对一”改变为“一对多”的介绍,销售并不能有针对性地向有个性化需求的顾客推荐产品。唐林直言,房产的特征决定网友们不会现场下定金,目前直播以顾客第一次了解房产为主。

餐饮业是受疫情影响较大的行业之一,在淘宝直播宣布零门槛入驻当天就有31家知名餐饮企业报名开播。眉州东坡第一个把后厨搬到了直播间,让大厨教网友做元宵、毛血旺等菜品。

眉州东坡电商部总监杜俊辉介绍,开直播最初是为了避免复工传染风险,为宅在家里的人们增添乐趣,没想到网友们点赞数很多。2月17日0点至晚上7点,其天猫旗舰店的销售额较去年同期增长1400%,午餐内销售额较去年同期增长2175%,香肠销售额较去年同期增长1561%;刚上线的新品梅菜扣肉,进入店铺热销商品的排名前三。某家知名火锅餐饮品牌2月17日通过淘宝直播带来的成交额,比一个月前的1月17日增长1200%。

销售汽车的4S店同样因疫情而大量关闭,不少车企送口罩等方式也难以吸引顾客到店,他们也加入了直播卖车的行列,有不少车企针对线上渠道推出了优惠。据不完全统计,23个全球汽车品牌均开播卖车,每天至少有100场汽车直播。

银泰百货更是要求导购全员上岗,还专门为10位湖北导购开通了淘宝直播专场,整场直播历时3个小时,吸引了7.5万消费者观看,相当于一家顶级购物中心的周末客流。

疫情下面临运营压力的企业抓住直播这根“救命稻草”,希望以此增加收入,拓展新渠道,直播平台抓住机会吸纳新成员,帮助企业转型。

淘宝直播云工作项目组负责人简柔介绍,项目组现在每天都在对接一个新的“云职业”,根据不同行业的特殊情况,打通各方面资源和技术力量,帮他们顺畅地“云工作”。

之所以有这么多行业转行直播带货,是因为疫情暂时改变了人们的消费场景,约束人们线下消费,多数人宅在家中,但娱乐、购物等需求仍然

存在,甚至更旺盛。

C 体验和服务要跟上直播或成销售必选项

虽然直播带货十分火爆,但也有部分消费者认为这是目前情况下“没有办法的办法”。

消费者已经习惯了线上购物,但因疫情下物流受限,被直播吸引下单的消费者收不到货,影响购物体验。喜欢线下购物的消费者更喜欢的是线下的美好体验,比如在线下化妆品店,除了购物,还可以享受现场护肤、指导等服务。

还有一些直播并不能真正“带货”。卖车、卖房等大额消费正是如此,直播只是帮助消费者在家里方便快捷地了解产品,并不能满足消费者亲手摸、实地看的需求,待疫情过去后,消费者还需要去线下实地选购,最终线上下单,也只是为了线上优惠的价格。

销售若想通过直播转型同样需要专业的知识和服务,并且为线上展示做好准备。记者在采访中发现,尝试直播的导购并不是简单“架个手机”即可,他们多数经历了自我提升的过程,外貌、风格、专业度、粉丝积累都成为云导购突出重围的手段,这也离不开直播平台的专业帮助。

数据也显示出“有经验”导购的优势,他们开一场直播服务的消费者人数,相当于复工6个月服务的客流,一次直播产生的销售额,相当于在门店上了一周的班。

此外,大量销售转型直播也带来同质化的担忧。业内人士认为,直播是一个把人数字化的过程,人的不同需求会自然分流出头部落客群、腰部顾客群等,从数据一看便知。新零售行业从以货为核心、以商场为核心,过渡到以导购和消费者为核心,未来,银泰的导购会全员尝试直播。

也有人认为:“淘宝直播云工作是因为这次疫情而起,但不会因为疫情结束而终。很多企业、很多个人都通过云工作看到了自己的潜力。”

另一点值得注意的是,目前开直播的企业多数为知名的大品牌企业,他们本身“自带流量”,中小品牌在直播中寥寥无几。此外,主播们也是各显身手,能够突出重围的并不只是依靠专业知识,有时反而是靠其他才艺或特征“吸粉”。

但可以预见的是,企业经过这次特殊时期不得已的尝试,未来或将直播纳入必选项。

据新华网

3月份纳税申报期限向后延长一周

国家税务总局总审计师兼货物和劳务税司司长王道树3日在国务院联防联控机制新闻发布会上表示,结合当前疫情防控形势,为进一步支持企业复工复产,税务总局已经决定依法将3月份纳税申报期限向后延长一周。

“也就是说纳税申报的截止日期从3月16日延至3月23日,届时对于仍属于疫情防控一级响应的地区,可以由省级税务局依法依规具体明确再延长延期的范围及时限。”王道树说。

小微企业和个体工商户是吸纳就业人员的主力军,也是受疫情影响比较大的群体。“针对小微企业和个体工商户的税费减免政策比较多,既有对支持复工复产减征或者免征增值税的政策,湖北是免征,湖北以外的其他地区减按1%征收率征收;又可以享受国家出台的其他针对疫情防控的若干税收优惠政策;还可以继续享受去年以来出台的针对月销售收入在10万元以下的小规模增值税纳税人的免税政策。”王道树说,同时,小微企业和以单位方式参保的个体工商户还可以享受三项社保费阶段性减免等税费支持政策。

据王道树介绍,税务部门部署各地税务机关做好“四专”服务,网上有专栏,在税务网站专门设置小微企业和个体工商户服务专栏,让相关的政策措施易于知晓。线上有专席,在12366纳税服务热线设置小微企业专席,畅通线上直连互通渠道。点上有专人,在办税服务厅都设立了咨询台和引导员,为小微企业和个体工商户提供专门的导税服务。事上有专办,税务总局专门设立了小微企业服务处,各地税务服务机关指定专门部门负责小微企业和个体工商户服务工作。

王道树说,为帮助小微企业解决融资难问题,税务部门在今年开展的“便民办税春风行动”中,将纳入“银税互动”的企业,从纳税信用A级、B级拓展到M级,数量增加了一倍,并且确保疫情期间信息推送、申请受理不中断,努力实现“银税互动”贷款网上一站式办理。

据新华社

商务楼招租

地址:衡阳市雁峰区蒸湘南路与衡常路口交汇处时通商城
招商面积:800m²/层 共12层
(分租/层租/整租均可)水、电、气、中央空调整栋覆盖
招商范围:银行 保险 会所 商务办公 咖啡馆 足浴 酒店 KTV等
招商热线:15874785588(梁)
15973385666(陈)