

“直播”或成为未来商业运营常态

业内人士认为,直播电商行业 2020 年的市场规模可能突破 1 万亿;直播开启了一种新型营销手段,但制造产业真正实现转型升级还要依靠生产的智能化、数字化

受疫情影响,餐饮、旅游等传统消费此前几乎停摆,而直播带货等新经济则风生水起,其中,4月1日罗永浩首场直播带货,销售额超过 1.1 亿元,一度被视为直播电商的里程碑事件。疫情期间,商场、工厂、批发市场,几乎人人变身主播,一股“直播风”正助力一些行业转型升级。



1 家家都有“直播间”

“宝宝们注意了,这个颜色非常青春。”步入广州沙河万佳批发城,便能听到档口主播直播的声音。淘宝的数据显示,今年2月以来,广州专业市场入驻直播的商家上涨近一倍,其中沙河商圈已成为全国最大的淘宝直播基地之一。近期,沙河市场服装档口老板张磊将档口转租,专心做起直播售货。由他妻子开设的直播间一天可以带货两到三万

件,妇女节当天,店铺出货量近六万件。张磊的成功转型吸引了许多业内朋友前来取经,每天都有几拨人参观张磊的工作间,“下午接待朋友,晚上忙直播,忙得连上厕所的时间都没有。”今年2月,与淘宝合作的火星直播机构在广州番禺上百个源头制造工厂内开展直播,如今,旗下九成主播已前往工厂展厅,年前比较热闹的主播房间已经是空荡荡的。“有个刚上岗三个月的新手主播,一

场就卖出了 83 万。”火星直播机构的电商总监王平介绍道。在“中国灯饰之都”广东省中山市,大型灯饰卖场内,每家店铺几乎都在直播。在一家专门做手工玻璃灯具的店铺里,销售经理范杨沫熟练地拿起手机介绍五光十色的灯饰。“今年海外市场不景气,很多企业开始拓展渠道做内销,直播是一种新的营销手段,能够让更多人了解我们的产品。”

2 制造工厂靠直播逆袭

特殊时期,专业市场延迟开业、线下销售大幅减少,租金、人力等运营成本令许多商家倍感压力。“光是仓库、档口、办公室的租金,一天都要好几万。”一位中大服饰商家说。2月至4月原本是服装行业的旺季,商家在农历新年前已备好春季库存。受疫情影响,线下采购客流急剧减少,不少商家只好转战直播,以此缓解库存压力。歌铭服饰的负责人邝良渡靠直播

在疫情中顶住压力,销量不降反升。近两个月,他工厂的生意更加红火,销量比去年同期涨了一倍多。“服装行业是劳动密集型产业,转型成本太高,所以我们主要在营销上下功夫。”在邝良渡看来,线上布局并不是“一搬了事”,直播的方式关系到厂家的定位,“因为对电商营销逻辑不熟悉,传统的源头工厂转为线上后都会面临阵痛。”“零售店的直播主要是展示好看与

否,而工厂的直播要体现一定的专业性,对面料、优势、搭配等都要展现清楚,还要教会下游采购商怎么售卖。”邝良渡说。疫情期间,这里每天开播三小时,不少客户从直播里了解到衣服质量后批量拿货,客户群涵盖华南、西南等地。据广州市专业市场商会秘书长李英介绍,目前广州共有 644 家专业市场,总体规模大,具有较强的影响力和辐射力,当前各专业市场正积极发展电商,以“线上突围”的方式加快复工复产步伐。

3 直播已成为行业新的风口

机构分析指出,在罗永浩、薇娅、李佳琦们带货火爆的背后,直播电商这一新兴商业模式已成为行业新的风口,后期 5G 商业化,有望催化直播电商等新商业形态的成熟。不过,随着目前国内疫情的好转,直播电商能否继续领跑,成为未来的商业运营的常态呢?据艾媒咨询此前发布的报告,到

2020 年中国在线直播用户规模将达到 5.24 亿人,涵盖了游戏直播、秀场直播、生活类直播、电商直播等,说明观看直播逐渐成为人们的上网习惯之一。艾媒咨询分析师认为,庞大的直播用户体量是直播电商行业进行商业变现的前提之一。2019 年,中国直播电商行业的总规模达到 4338 亿元,艾媒咨询预计,2020 年规模将达 9610 亿元,同比增长 121.53%。艾

媒咨询分析师认为,随着互联网技术的发展,以直播为代表的 KOL 带货模式给消费者带来更直观、生动的购物体验,转化率高,营销效果好,逐渐成为电商平台、内容平台的新增长动力。而此前接受机构联合调研的星期六则表示,直播电商行业 2020 年的市场规模可能突破 1 万亿,并不存在激烈的竞争,行业仍有很大的发展空间。

4 制造业还需“智造”站稳脚

中央财经大学副教授陈端认为,直播带货对于当前的制造业具有新的意义,它不仅为品牌和产品提供了感性化的展示平台,也为消费提供了最直接的反馈渠道。“如果用户的使用反馈能够直接影响产品的更新换代,会让消费者有被尊重的感觉,对塑造品牌忠诚是一个利器。”日前,广州市商务局出台了《广州

市直播电商发展行动方案(2020-2022)》,从加强顶层设计、打造产业集群、推动商贸领域应用等方面大力支持直播电商发展,力图将广州打造成为全国知名的直播电商之都。业内人士认为,直播开启了一种新型营销手段,但制造产业真正实现转型升级还要依靠生产的智能化、数字化。中南财经政法大学数字经济研究院

民政部：有序恢复养老机构服务秩序

记者 7 日从民政部获悉,民政部近日对各地提出指导意见,要求各地及时调整完善疫情防控策略,有序恢复养老服务秩序。

根据意见要求,低风险地区要恢复养老服务秩序,养老机构接收本区域内老年人和工作人员的,可不再要求 14 天医学观察,但要采取“先预约,再入住”、加强健康和旅行信息排查等管理措施。

同时,中、高风险地区符合条件的养老机构接收本区域内老年人和工作人员的,老年人和工作人员应经 14 天医学观察和相关医学检查正常后方可进入;点对点接收低风险地区老年人和工作人员的,可不要求 14 天医学观察。

意见明确,各地要坚守底线,继续严防外部感染源输入。老年人或工作人员有下列情形之一的,禁止进入养老机构:15 天内曾接触入境回国人员的;与已确诊或疑似病例有密切接触的;有发热、咳嗽、流涕、腹泻等疑似症状的;属于无症状感染者或无症状感染者的密切接触者。

此外,意见还要求各地加大对无症状感染者管理工作力度,做好对返院、新入住老年人以及复工人员核酸检测,对发现的无症状感染者,要及时采取集中隔离措施,配合卫生疾控部门开展流行病学调查。

据新华社

市场监管总局：从严从重从快查处妨碍复工复产垄断行为

国家市场监督管理总局日前发布《关于支持疫情防控和复工复产反垄断执法的公告》。公告指出,各地市场监管部门要依法从严从重从快查处妨碍疫情防控和复工复产、损害消费者利益的垄断行为,重点查处口罩、药品等防控物资及原辅材料等垄断协议。

根据公告,疫情防控期间,将依法加快审查涉疫情防控和复工复产的经营者集中案件。依法从严从重从快查处妨碍疫情防控和复工复产的垄断行为。重点查处口罩、药品、医疗器械、消杀用品等防控物资及原辅材料,供水、供电、供气等公用事业以及与其他民生密切相关行业和领域的经营者达成、实施的协同涨价、限制产量、分割市场、联合抵制、固定或限定转售价格等垄断协议,以及不公平高价、拒绝交易、限定交易、搭售或附加不合理交易条件、差别待遇等滥用市场支配地位行为。

据新华社

广告

眼睫毛总倒着长,会戳瞎眼睛吗?

眼睫毛都是往外长的,但有时睫毛会向后向内生长,因此就会触碰到眼球表面,这就是我们所说的“倒睫”。其中,小孩及老人都是倒睫的高发人群。后倒的睫毛会时常摩擦眼球,长期异物感、疼痛流泪或许还能忍一时,如果睫毛一直刮着角膜,会引起角膜上皮的划伤,可能导致角膜炎及继发感染,甚至发

展至角膜溃疡,导致视力下降,甚至失明。倒睫可以通过施行电解倒睫术和倒睫矫正术。其中,电解倒睫在门诊做手术之后,用点抗炎的眼药水即可,不需要住院治疗。如果倒睫毛数量过多,建议行倒睫矫正术,将异形、异位的睫毛矫正过来,让其朝着正确的方向生长,既不影响眼

球,也能有一个相对美观的弧线。衡阳爱尔眼科医院综合眼病学科主任王翠兰提醒,在倒睫还没有造成角膜炎症损害时,通过手术是可以愈合的;如果等到出现了角膜炎症,很可能就会形成角膜瘢痕,这时即使手术改变了睫毛方向,角膜瘢痕的存在也依旧会影响视力,因此倒睫一定要及早发现和治疗。咨询电话:8239955。

综合新华网消息