

→ 察者看台

最好的直播带货是“消费者甄选”

■余 颖

近段时间,围绕某直播账号“小作文”事件,网友们已有各种各样的评说解读,从企业管理、饭圈文化、职场风云到商业情怀,好不热闹。

单纯从消费者的角度回看,事件实际上代表了直播带货的两种思路之争:走产品路线还是走网红路线?产品路线,是用产品吸引消费者,人无我有,人有我优,消费者来我这里是为了买好东西;网红路线,是以网红主播为最大号召,粉丝来直播间就是冲着主播这个人,他推荐什么粉丝买什么,典型代表是各大平台的顶流主播。

两种思路没有绝对的好坏、高下之分,如果能够兼而有之,那更是直播带货企业的优越禀赋和机遇。无论哪种情况,最终都要落脚到服务好消费者。争议最盛之时,该账号仍有约 2800 万名粉丝。他们没有因为某个主播“取关”直播间,反映出对这部分消费者而言,在直播间买东西的体验也很关键。

消费者更关心一些涉及切身利益

的问题。比如,原先卖 128 元的大虾,最近折扣到 88 元,这个低价会不会涨回去,质量是否会下降?电商平台大多有价保服务,那之前买贵的能不能退差价?

就像另一位直播间负责人问主播的:同样的商品,我们直播间的价格是不是最低的?同样的价格,我们直播间的商品品质是不是最好的?出了问题,我们直播间的售后服务是不是最优的?怎样以实际行动回答这些问题,至关重要。

当前,直播带货发挥了促消费的积极作用,也是高质量普惠就业的重要抓手。对普通人而言,短视频和直播是门槛最低的数字化转型方式之一。不管你是会做饭、爱唱歌,还是能修修补补、开大货车,都能凭着一部手机搭上平台经济的快车。

更难得的是,直播带货扩大了就业的能量,还提升了就业质量,让一些原先只能打零工、挣辛苦钱的劳动者拥有比过去高得多的稳定收入。适应这样一个经济利益巨大且受到高

度关注的新职业,用人单位对直播带货从业者的培养、管理和使用都需要适应新变化,找到新思路。

可以预见,未来直播带货行业还会源源不断地吸引从业者,催生热点话题。同时也要看到,这个行业发展到今天不过短短数年,企业管理、商业模式甚至面临的外部环境都还在摸索中。行业自身和身在局中的从业者,就像一个刚学会走路没多久的孩子,朝着前方奔跑,跑得太快绊一跤或路上出现各种情况,都很正常。

不管行业怎么发展,内部有什么争议,每一家直播带货企业都不能忘记消费者至上的理念。近几年,多个顶流主播的经历早已证明,粉丝可以为情怀买单,但企业要用产品和服务说话。当顶流主播失去了“全网最低价”的招牌,或者卖的东西“翻车”了,粉丝吐槽起来照样毫不留情。不管名字叫“某某甄选”“某某佳品”,还是“某某严选”,检验直播间生命力的关键还是看消费者选不选。“消费者甄选”才是最好的直播带货。

→ 新闻漫话

莫拿低俗当创意

■丁家发



定,发布有本法第九条、第十条规定的禁止情形的广告的,由市场监督管理部门责令停止发布广告,对广告主处二十万元以上一百万元以下的罚款,情节严重的,并可以吊销营业执照。该食品店发布违背公序良俗的广告行为,显然违反了上述的

法律规定,被市场监管部门依法予以罚款 20 万元的处罚,属于咎由自取,一点也不冤。

这起案例具有警示意义,商家一定要吸取教训、引以为鉴。一方面,警示商家发布广告的内容,绝不可以低俗,违背社会良好风尚,更不能突破法律底线,把低俗广告当创意;另一方面,广大商家的促销行为应严格遵守国家法律法规,遵循公序良俗,从而构建公平竞争的市场环境,避免不必要的惩罚和经济损失。此外,消费者莫“助纣为虐”,也要增强法治意识,注意抵制此类低俗广告的产品,坚决不纵容商家的违法行为。

→ 有话就说

“一分钱早餐”,鼓励自律亦暖人心

■梁宇飞

“亲爱的同学们,寒风如割,大雪将至。在降温的冬日里,为给早起奋斗的合师公主和王子们带来温暖……”近日,一封名为《励志早餐传递合师温度》的信席卷了合肥师范学院学子的朋友圈,“一分钱的励志早餐”,引发了同学们的热议与追捧。

在当下多数大学生的生活安排中,“早起”似乎不是一个必选项。在经历了高中阶段紧张刻苦的学习经历与应试准备之后,大学生的生活节奏开始逐渐放松,“起不来床”成为了一部分学生的常态。“一分钱早餐”的推出,不仅能够给予具有早起习惯的大学生相应的福利,也是对他们自律的鼓励以及正向激励。一日之计在于晨,“励志早餐”

出现的意义更在于能够争取相当多本可以起床却习惯性赖床的“中间派”,让他们养成良好的生活习惯和健康的生活方式。校方推出“励志早餐”活动,不但提升了学生早起的积极性,在客观上也促进了大学生的习惯养成与身心健康,也为学生争取了原本属于床铺的时间,使他们将更多的时间投入自我提升。

而且相较于传统的管理方式,“一分钱早餐”更多地体现了温情、关怀与信任。这种方式给予学生自主选择的机会,能够激发他们早起的内在自觉。与其采取扣分等强制性手段,我想学生更愿意接受建立在尊重基础之上的正向反馈。毕竟习惯是需要自己养成的,能够克服惰性,在做好自我约束中走向进步,



对于大学生来说十分重要。

“一分钱早餐”,从活动倡议到学生响应,这种同频尤为可贵,因为不论对于学校的发展还是学生的成长都具有十分积极意义;而学生自我约束与克服惰性的经历和过程,也是一笔人生中的宝贵财富。

世相浅见

1.作为年度“汉语盘点”活动重要组成部分,12 月 16 日,国家语言资源监测与研究中心发布 2023 年度“十大新词语”,它们分别是:生成式人工智能、全球文明倡议、村超、新质生产力、全国生态日、消费提振年、特种兵式旅游、显眼包、百模大战、墨子巡天。

点评:“年度新词”没有“年度热词”那么热,但是在体现“新”,这些“年度新词”反衬出的是我们的新追求、新希望、新生活。从中我们读懂的是今日中国之新变化,那就是欣欣向荣的中国势不可挡。美好的生活,需要美好的追求,美好的追求蕴藏着人们对于美好的新希望。当这种新希望愈来愈浓烈的时候,就会反映在“年度新词”里。当然,“年度新词”不可能涵盖所有的“新”,其只是我们对新追求、新希望、新生活的一种新期待。

2.在碎片化阅读盛行的当下,一些年轻人开始重拾“文字之美”,他们从浅阅读、快餐式阅读中回归,严肃、经典的文学名著和人文专著重新走红,成为“心头好”。与此同时,年轻人的阅读方式也发生了值得关注的变化,书籍的数字化与社交媒体的发展,为他们打开了“阅读社交”这扇崭新的大门,引领了一股在阅读中分享、在分享中阅读的风潮。

点评:“阅读社交”的流行,既是技术进步使然,也是青年精神世界的一种发展。社交化阅读以人为核心,倡导共同创造和多向互动,从而最大化地实现阅读价值。这一过程不仅强调参与和分享,还激发了青年参与社会交往的热情。多媒体集成的特性,也让社交化阅读有更多的“讨论素材”,增强了社交的有效性。此外,网络时代的社交化阅读,几乎没有门槛限制,这使更多人能够加入到“全民阅读”的队伍之中。

3.近日,浙江杭州技师学院的校园里出现一架空客 A320 飞机的新闻引发网友关注。该校于 2018 年正式招收飞机维修专业的学生,为了“把教室设在车间,把车间设在学校”,学校花费 1500 万元选购了这架仍处在适航状态的飞机。相关专业学生表示,以前基本都是通过飞机的零部件进行模拟维修和组装,有了大飞机以后,训练起来更加真实,也有助于积累更多实操经验。

点评:某种角度上,或许不必为职业院校给学生买飞机的新闻而惊讶,这是院校结合自身条件、专业设置等情况,夯实办学“硬指标”的积极有益尝试。这并不是要求所有职校都去买飞机、买轮船,而是提示相关学校,结合自身实际情况和学科设置,尽最大努力给学生创造优质的教学环境和条件,切实提升教学质量,提升学生的核心竞争力。让职业教育更契合实际、对接相关岗位,让教学方式更现代化,不断壮大职业教育的办学基础实力,职业教育才能进一步“出圈”、出彩,职校生的成才之路才能越走越宽。

综合新华网、人民网

→ 今日论坛

绿色外卖标准重在执行

■包元凯

《绿色外卖管理规范》日前发布,外卖行业的绿色管理有了首个推荐性国家标准。《规范》对外卖的生产、包装和配送等各环节制定标准,对推动外卖绿色发展具有重要意义。这些标准能否有效落地,成为各方关注的热点。

当下,叫外卖已经是百姓就餐的重要途径。外卖在给人们提供生活便利的同时,也带来一系列安全和环境问题。由此产生的绿色外卖理念呼吁相关方践行低碳理念,强调环境保护和资源节约。此前,部分平台和行业协会已经注意到外卖行业发展所带来的相关问题,自发制定了一些行业规范,但不具有普遍性,缺乏指导意义。

在此背景下,国家标准的出台正当其时。此次绿色外卖管理规范经国家标准化管理委员会批准,由中国饭店协会牵头,可谓“来头不小”,标准直面现实问题,针对行业绿色发展提出相应要求,旨在全方位为餐饮行业开展绿色外卖服务提供指引。

规范出台只是绿色外卖标准化的新起点,将标准落实推广才是重中之重。实现绿色外卖,没有旁观者。在没有强制立法的情形下,监管部门和平台企业应该拿出行之有效的措施,通过多种手段,鼓励更多商家自觉践行“标准”,推动行业绿色发展。消费者在处理外卖垃圾时则应尽量分类处理、以利于科学回收。

同时还需注意,此次发布的标准为“推荐性标准”,标准在实际操作过程中不具有强制性,企业可以根据自身需求参照执行。从这个角度看,外卖行业的绿色发展还需要更多“硬杠杠”。对于内容成熟且确有必要标准,立法机关应考虑及时纳入法治框架,使之成为行业硬规范,更好保证标准有效落地。