

直播带货激活消费一池春水 “永康质造”谋变突围抢抓新商机

受新冠肺炎疫情影响,不论是实体经济还是制造业都面临严峻挑战。然而,直播电商的异军突起,成为商企从疫情中突围的“救命稻草”。通过直播带货,不少商企打开新销路,同时形成新的商业模式,找到新的生存空间。

直播带货的形式到底是新风口,还是特殊时期下的昙花一现?擅饮“头口水”的“永康质造”,此次能否借力直播带货打开新的经济大门?



大型直播活动现场

□记者 应柳依

现状

“永康质造”大量涌进直播间

今年疫情还在防控期间,留在永康过年的湖南人汪女士就在出租屋忙活开了,一部手机,一台聚光灯,就开始对着镜头编起了段子。

“春节期间闲来无事,看见某直播平台上的主播通过分享营销经验涨粉无数,还能卖货实现快速变现,感觉未来朝着这个方向努力准赚钱!”几经考证,汪女士对直播带货甚至是文案营销能够“一夜暴富”的事实,变得深信不疑,不仅一个猛子扎了进去,还搭上了爱人当助理,叫上儿子做起视频后期剪辑。40岁出头的汪女士之前做过企业高管,和朋友一起办过工厂,一直从事的都是规矩矩矩的行业。

其实,家人对她新开拓的事业也不全是支持的,比如大女儿就对汪女士的想法嗤之以鼻:“直播都是年轻人搞事情,赚钱哪有那么简单。”汪女士说。

与汪女士一样对直播充满浓厚兴趣的人,不在少数。这些人中,有年轻的单身男女,也有人到中年仍怀揣着创业梦的群体。

在永康,直播并不算是个新鲜词。近几年,“宅经济”火爆,使得直播行业呈井喷式增长,“永康质造”也开启了“狂欢”模式。记者调查发现,目前,不管是上市企业,还是中小微企业,都开始入驻快手、抖音等直播平台,刮起了直播风。

潮牌“NONOO”吸管杯5秒售出2.5万只,一场市政府介入的带货直播促成交易额超3100万元……有着“五金之都”美誉的永康,最近还开展了“百名网红联千企,千名企业上直播”的活动。

可能是疫情催化了永康实体经济乃至制造业探索直播的潜力,也或许是全国各地一个接一个直播成功营销案例的冒尖产生了巨大的虹吸效应,在我市,越来越多的人涌进直播间里“淘金”。

事实上,踏上这条路的人不少,成功者却是寥寥。此前,有位在电商圈里小有名气的企业主曾苦恼地表示,他也会尝试着在线上玩起了直播带货,首次就通过朋友邀请到网红助阵,但是,操作了几次之后,他决定放弃:“方方面面都要砸钱,而且直播间里的粉丝眼睛是雪亮的,要是你的产品不够好,不够便宜,他们才不会为此买单。”

坚持了两个月,汪女士也似乎有些泄气,从始至终,她的直播间里的粉丝都在10人左右徘徊,离她的直播带货可以“年入百万”的梦想仍十分遥远。

做法

掌握门派绝学才能真正变现

“受疫情影响,不论是企业还是传统商家,向线上转型发展的意愿比任何时期都要强烈。”永康电子商务促进会秘书长应业节说。

那么问题来了,直播电商这个风口,如何才能让个人从中淘到真金白银,帮商家从疫情的窘境里突围?这股“风”到底能吹多久?

不妨看下本地较早吃螃蟹的企业是怎样成功打入直播间的。“从最早的文字、图片去展现产品,到现在向短视频及直播形式转变,层层递进的引流模式让我们实现了稳定变现,且收获了更多意料之外的惊喜。”永康市杰诺工贸有限公司电商负责人李志刚说,现在,该公司通过直播卖货后,又对后台进行大数据管理,便于后期产品服务细节跟进,进一步拉近了与粉丝的距离。

杰诺公司利用直播平台成功变现并不能成为其他企业照搬照抄的样本,但却给他们向直播平台迈进一步提供了一些思考。“当企业选择要进入直播间

时,就要清楚地找准自身定位,比如淘宝、抖音、快手等,各个直播平台针对的粉丝群体不尽相同。此外,选品也很重要,一款本身具备流量的产品很明显就已赢在起跑线上,如果再加上好的环境烘托、合适的文案加持,整个直播过程更是事半功倍。”西红柿MCN机构负责人潘剑洪说。

以薇娅、李佳琦等头部主播为例,他们一次的带货能力甚至堪比顶级商场一年的销售额。这也导致一些有实力的企业一窝蜂挤上前向他们发出邀约。

“实际上,与网红或者是网红公司合作,首先要提前对接天猫、京东等线上平台,其次,要有完整的供应链体系。”潘剑洪介绍,在具备基础的直播条件后,合理选择合作带货模式也很重要,从链接费+佣金提成、纯佣金、专场+佣金提成、保量以及全案等模式中选择适合自己的方案,让产品以最高性价比吸粉,尽可能降低营销成本。

思考

胡乱瞎摸索不如找个引路人

直播带货为什么火?怎样才能持续热度不减?

不难看出,直播热度不减很大一部分原因在于,它可以把产品通过镜头给用户来看,甚至代替用户去使用和体验,以此来让消费者产生更为强烈的购买欲。

“可以这样理解,直播是转化率更高的电商表现形式,所以才会有这么多人前仆后继地坐上这辆‘直通车’。”在特抱抱平台永康地区负责人李礼庆看来,有效地运营优秀的短视频内容,相当于能在前端揽收到大量的流量以及潜在客户,后续通过直播对粉丝群体加以巩固后,则会让你有更多的机会和这些用户互动并增添黏性。

实际上,意识到未来三五年,内容能力将会成为企业最为迎合的竞争力,特抱抱平台正加速在永康落户。

“我们致力于为有优质产品的企业提供一个转型发展的平台,让更多的企业了解电商,了解电商发展的趋势,让企业接触电商、利用电商,借助电商来发展企业,帮助企业把产品销售出去,实现企业可持续发展的良性发展。”李礼庆说,基于永康连续5年跻身全国“电商百佳县”前三的背景下,特抱抱平台很愿意入市对这块目前还未完全开垦的处女地进行深耕。目前,该平台正着手准备直播培训公开课,希望有更多的企业,尤其是小微企业借助电商直播带货实现“弯道超车”。

我市经济脉搏之所以能永不停歇的跳动,每一步发展都离不开各级政府创造的营商环境和环境。由此可见,直播产业能否在永城生根发芽并健康稳定发展,与政府调控这只“有形手”也有着很大关联。

今年,我市的直播带货市场大门向全社会打开。为了让直播效益不断扩大化,市委市政府推出促销费稳经济系列活动,其中提到将持续推进“百名

网红联千企,千名企业上直播”活动,并成立了永康·中国五金直播中心及永康·中国五金直播基地,大力度推进“网红直播+市场”,利用各类存量资源和招引的直播平台、网红服务机构为有需要的市场经营户进行直播带货。

直播风俨然越吹越猛烈,如果你已经做好了充分的准备,那就一起来吹吹风吧!



薇娅直播间带货“NONOO”杯

永康市创建文明卫生

永康日报社

宣