

工厂直播间

本报记者 吴凡 摄影报道

义乌隶属浙江省金华市,是我国也是全球最大的小商品集散中心。今年席卷全球的新冠肺炎疫情,让这里的外贸订单陷入半停滞状态,却意外加速了直播带货的风潮滚滚而来。得益于多年积累的成熟供应链和物流体系,这里的工厂与慕名而来的电商主播们密集交汇,为地方经济注入蓬勃活力。

6月7日,在义乌江北下朱电商小镇内,拉货的车辆排成长队,现场一片忙碌景象。



6月8日,义乌工业园欧意电器仓库外,一批批货物从这里发往全国各地。

今年44岁的刀正兴人称“刀哥”,是一名傣族人,曾经在西双版纳做餐饮。一个月前,他只身来到义乌,立志要成为一名电商主播。为了速成,他首先给自己报了个为期一周的培训班,随后就开始一边摆摊,一边在“快手”上直播。

“我虽然只有小学学历,但什么都会的。”6月9日,记者见到刀哥时,他正打算再回培训学校蹭课。他的愿望是学成后回老家,帮乡亲们卖菠萝蜜等农产品。

刀哥上的培训班叫“创业之家”,位于义乌市江北下朱电商小镇内。由于入驻的主播数以千计,电商小镇还有另外一个称谓,叫“网红直播村”。在这里,创业之家从事短视频带货直播培训不到3年,累计培训人数已上万。

“这里的人来自五湖四海,但都有一个主播梦。”

创业之家工作人员刘彤说。

从创业之家出来,不到200米就是店铺林立的街道。绿色的拉货三轮车排着队,从喧嚣的人群中穿梭。店铺门脸上是统一的红色牌子,上面写着诸如“直播爆款”“社交电商”“网红供应链”等词,牌子的末端印着二维码,一扫便可关注店铺、所有货品信息一览无余。

“大家为何选择这里?因为这里是义乌,这里有足够多的工厂,有最好的供应链,网红就要跟着供应链走……”培训课程上,快手店主兼授课教师“十三姨”对台下的56名培训学员说。

一方面,各地的主播们慕名而来;另一方面,很多厂家也在打造自己的直播团队。

“请别人家的网红来带货,不是长久之计。人一走,流量就走了。”从事电商工作多年的刘杰说,他所在的弘尚智能科技股份有限公司是本地一家挂牌新三板的针织企业,他负责电商运营的业务。“我们还是希望培养自己的主播。”

目前,刘杰的团队中有主播七人。有的是在白天开播,有的是夜晚开播。随着“618”的临近,主播们都在全身心备战,准备拿个好成绩。他的工厂,最近也开始随着订单的变多忙碌起来。

“刚上手的主播,我们一般会安排在夜里12点开播,一直持续到早晨5点。这个时间段可以避开大部分网红,也有一定的流量,适合培养新人。这是我们长时间摸索后做的策略。”刘杰说。

不同于弘尚公司的自主培养,同样地处义乌工业园的欧意电器选择了外包模式。他们与一家传媒公司深度合作,请对方在自己的线上店铺做直播。

“我认为主播不一定完全自己培养,也可以用合作的方式引进。”欧意副总裁卜云峰说。

欧意主要生产厨房用品,办公楼有多处大型展厅。以前只有外人来参观时,展厅才会打开。现在,展厅变身直播间,每天都很热闹。“我们计划不久后开放这些区域,让更多人来这里做直播。”卜云峰表示。

工厂与电商主播的牵手,让厂家直面消费群体,这就打破了传统的销售模式。顺应直播带货的风潮,一些供应链平台正在把握机会,他们一边整合上游工厂,另一边邀请优质网红入驻,每天在直播中忙得不亦乐乎。

“五四三二一”随着集体倒计时声一遍遍响起,一件件单品被搬上直播台面,其中大部分都是“秒光”。6月8日下午,记者来到义乌韩尚优品的办公楼时,这里的直播正在进行。当天,韩尚优品邀请了一名有着数百万粉丝的快手主播,还为她准备了上百件优质单品。

“直播从中午12点开始,会一直持续到晚上12点,主播基本上不休息,偶尔离开一下,也会有帮助临时顶上。”直播团队的工作人员介绍,等到工作结束,一般要到凌晨两三点。

在直播区域外,还有几位从义乌周边县赶来的工厂方销售人员。他们一边观摩这边的直播现场,一边向直播间推荐自家的产品。韩尚优品是一家工厂直售集合店,每天有几十家工厂的上百种产品展示在店里直播销售,这种销售方式既节省了工厂销售成本,丰富顾客选择,又可以方便网红直播带货、提升品牌效应。

“目前的情况是,我们线下门店销售额大约恢复到正常情况下一半的水平,但国内线上的销售业绩增长非常亮眼,已经把销售总额拉回到正常水平。”韩尚优品董事长马欢介绍,公司近来加大了直播带货的投入力度,还在杭州建了大型直播基地,以满足未来直播需求。而据《2020年一季度义乌电子商务发展指数简报》统计:2020年一季度义乌电子商务交易数量实现持续增长态势,一季度全市电子商务交易额542.6亿元,同比增长2.34%,保持稳定增长态势;在全国网上零售额增速下滑的环境下,一季度义乌市实现网络零售额253.5亿元,同比逆市增长2.2%;义乌市国内快递量累计9.47亿件,同比大幅增长33.9%。

“其实义乌一直在变化。这里民营经济活跃,市场嗅觉敏锐。”欧意电器人力资源中心主任、义乌本地人吴小彬告诉记者,从鸡毛换糖的小买卖到小集市、商贸中心,再到电子商务发展起来,物流体系建立,直播风潮涌动,义乌可以说是我国经济转型发展的一个缩影。

本报社址:北京市东城区安德路甲61号 邮政编码:100718 定价:全年352元 每季88元 2月29.26元 其余月29.34元 零售:逢4版0.56元 逢8版1.12元 广告经营许可证京东工商广字0184号



6月8日,在韩尚优品的直播间里,快手平台上的一家主播团队应邀前来直播带货。



韩尚优品的直播间外,等待直播的单品摆满地面。



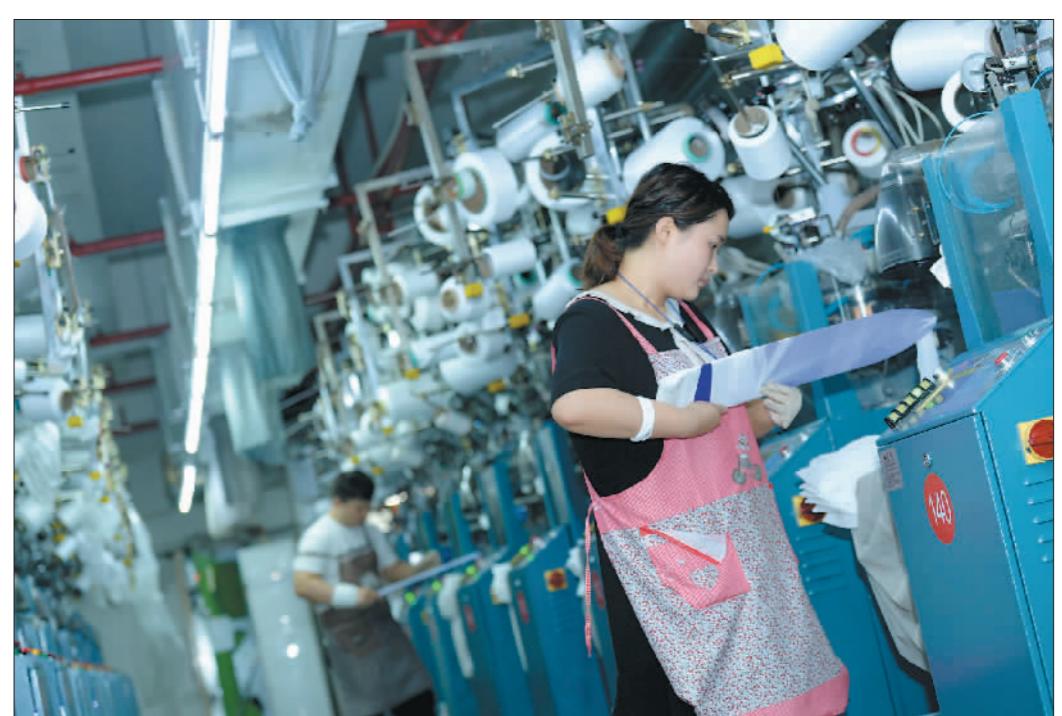
6月10日,创业之家培训课堂,老师带学员一起加油鼓劲。



6月8日深夜,小镇内一家店铺在处理白天的上千件订单。



→6月7日,义乌弘尚股份直播间里,主播陈熠璟正在一家电商平台做童装直播。



6月9日,义乌弘尚股份生产车间,纺织女工史春红正在岗位上忙碌。



↓6月8日,义乌欧意电器厨房展厅里,主播王彤彤正在直播卖货。



6月8日,义乌欧意电器生产车间,工人们在生产厨房器具。