



扫码读电子报

建设国际航运贸易金融创新中心核心区

## 市北抢占电商直播新风口 传统企业借云逆势崛起



青岛新都心网红直播基地。

王晨恺 摄

□ 通讯员 丁飞  
半岛记者 曹现梅

今年的疫情在一定程度上改写了传统销售的发展模式,让“直播带货”成为消费热词。市北区作为青岛商贸传统最为繁荣的城区也躬身入局,青岛新都心直播电商基地暨市北区在线经济新消费节重磅登场,53个直播间同时开播、网红们现场直播带货、中央商务区180家品牌主力店通过抖音百店联播、电子信息城商家“云游种草”……一场打造北方在线经济新消费发展高地的大幕已徐徐拉开。在这个新风口上,市北区如何推动“直播经济”为数字经济赋能?直播带货给受疫情影响最严重的衣食住行娱乃至教育等行业带来哪些新机遇?如何真正让“流量”变“销量”?

### 企业转型与自救的“试验场”

电商直播平台,依托大平台支撑和庞大的人群优

势,正在成为企业新零售腾飞的翅膀,成为了疫情之下传统企业转型与自救的一场“及时雨”。

7月4日晚,青岛新都心直播电商基地的直播间内灯火通明,几乎每个直播间中都有网红在视频前推介产品,除了网红自己代理的品牌,还有销售企业主动聘请的网红带货。

“我们是第一次通过直播带货的方式在线上销售,所以3家品牌一起聘请了网红直播,来这里‘试水’。”花季娜海藻内衣运营经理邵美琪表示,他们和其余两家店铺合聘了国梦文创的主播,用直播带货的方式促进销售,效果出乎意料地好。

“我给自己起了个花名,叫‘青岛玫瑰王子’。”说起直播,青岛金雨林生物科技有限公司总经理王德伟有点不好意思,“因为请网红太贵,我只能自己上阵啦。”他介绍,金雨林是一家专业生产芳香天然植物产品的企业,之前都用传统的营销方式,今年因为疫情,公司现金流收紧,老销路迟迟不能打开,他只好身体力行率先当起了主播。没想到,通过几个月的直播,不但实现了13.7

万余元的销售额,而且通过直播找到了7家全国代理商,每年可以为公司带来固定收入35万元。可以说,直播带货模式已经为公司开启了新的盈利模式。

### “万物皆可播”拯救民生行业

“真的很意外!一场疫情让许多少儿培训机构倒闭,反倒让我们收获了更多的学员。”青岛爱尔思儿童成长中心的韩雪校长有些惊讶。作为岛城知名的感觉统合教育机构,在这次疫情来临前学校本来已经策划了来自山东各地的小学员开展冬令营活动,但疫情的暴发让活动止步。

“我干脆都把收费的项目做成了公益项目,疫情让孩子们在家圈着难受,还不如教给家长带孩子在家里做感统小游戏。结果开播首日就涨了3000个粉丝。”爱尔思的感统小游戏在抖音和快手上都火了起来,许多家长干脆在疫情期间就预约上了爱尔思的线下课程,纷纷下单。

“直播对于教育行业的价值,首先体现在对品牌的宣传上面,其次是为我们充分发挥内容优势、扩大影响

力提供了可能。”韩雪认为,直播作为一种营销手段,会因突破空间性、便于操作、带货无障碍以及互动性等多重因素成为一种常规操作持续存在。

受疫情影响最大的除了教育机构还有孕教机构。位于卓越大厦的子午孕教销售人员西西说:“我们是专业针对孕妇做产前运动和产后康复训练的,受疫情影响一度完全停摆。后来看直播很热,教练们就把线下课程转为线上,推出孕期及产后保健公益课程,开播了118次,吸引七八万人观看,效果很好,线上课程也带动了线下的销售。”

“耀眼的数字让直播的高效率摆在眼前。”创新资源集聚示范片区管委会主任张锡涛表示,管委会还将与大港海关对接,落实跨境电商免税政策,拟在新都心商圈打造“跨境电商+直播+线下体验”的新型消费模式。目前,市北区正面向全国招募头部MCN机构进驻,为线下商家打通线上销售渠道,助推“直播”这个全新服务业从单一型向复合型快速迭代升级,为直播电商企业提供政策辅导、人才培养、资源对接等全方位服务,为企业打开“数字化转型”的新思路。