

“网红”唤醒东北一座城

吉林松原发展“网红经济”新观察

新华社长春11月8日电(记者陈俊、孟含琪)秋夜寒冷的东北,路上少有行人。吉林西部,坐标“网红吉地大厦”,聊天声、乐器声、歌声汇集。互联网,连接着的是众多主播与各地粉丝。

松原,曾以石油闻名。在全民互联网的当下,这座小城借助“网红经济”焕发生机,重新定义东北老工业基地城市。

农特产品有了新卖法

胡凯曾是个厨师,入行直播3年。去年“网红吉地大厦”启动,他受邀入驻,享受房租减免等优惠。

唱歌、聊天、拍段子……每晚8点,胡凯在“快手”平台直播。长相帅气、声音有磁性的他,拥有百万粉丝,还组建了20多人的团队。通过直播营销,成年均收入八九万元。“以前根本不敢想。”他说。

胡凯一直为家乡“带货”。八郎镇特产香瓜和西瓜,生意好时村民一天卖1000多斤瓜。胡凯直播3个

小时,就有了4000多斤订单,让很多村民“惊呆了”。

另一个房间里,吉林省温度网络传媒科技有限公司创始人李东旭正与宁江区一家醋厂老板谈合作。“松原的老醋颇有名气,但仅限当地。”他说,松原有牛肉干、黄小米等优质农特产品,他成立公司与当地40多家企业签约,通过与“网红”合作帮助这些产品走出去。

日前举行的一场直播活动中,1分钟就卖出2000单查干湖土特产品。到2022年底,孵化100个品牌,培育1000名直播达人,培训10000人次乡村主播……松原正在勾勒“网红经济”发展新蓝图。

日子有了新过法

大厦里,松原市妇联的培训班正在授课。扶余市五家站镇姜家村的陈淑华是村里的代表,她计划学会直播后,回家教大伙一起卖农产品。“没准哪天我也能当‘网红’!”她说。

今年以来,松原市妇联、残联会定期开展主播培训班,主播“毕业”后就上岗直播,每周一到周五18点,王思雨会在“快手”直播,她的很多粉丝是残障人士。38岁的王思雨患有先天性脊柱裂,从小双腿不能行走,却从未对生活失去希望,曾学习苏绣和编绳结,凭手艺养活自己。半年前,王思雨参加了残联组织的直播培训班后正式上岗。从第一次直播时紧张尴尬,到如今在镜头前收放自如,受她影响,很多残疾人“想燃一回”。

一些残障人士和农村妇女表示“通过直播,日子有了新过法”。夜晚的大厦里,直播间的灯被每一个有需要的人点亮。

“网红”唤醒一座城

走出大厦,城市四处也充满惊喜。

刘伟经营一家小超市,最近一直在做直播,

他的大多数粉丝都是在今年夏天收获的。夏天时,刘伟开车前往体育馆附近,打开后备厢,一排排小盆绿植整齐摆放,边售卖边直播。

500多辆汽车在这里有序停放。后备厢摆放着文创产品、服装、饰品、鲜花等。这些私家车的车主中,有大学生、居家主妇,也有白领。每天营业约4个小时,生意好的能挣1000多元。也有摊主不在乎生意好坏“就想嗨一下”。

“网红”激发了人们的想象。开采石油的钢铁“磕头机”被涂鸦成颈鹿、恐龙的模样。行至湖岸边,笨重的机帆船换成了轻盈的木筏子,“船小二”身着蓑衣摆渡游客。俗称“长脖老等”的白鹭一动不动地立在围栏上。

东北地区的传统产业标签是农业和工业,松原市过去也主要依靠农业和石油。但在谋求转型过程中,松原积极拥抱互联网,释放新动能,在发展“网红经济”中绽放出新光芒。

新华社北京11月8日电(记者张璇、王俊禄)“3·2,1,上链接。”话音刚落,直播间里上新的红酒在5秒内就销售一空。

11月7日晚,在第三届中国国际进口博览会举办期间,当红主播薇娅在她的“西班牙专场”,将西班牙的红酒、初榨橄榄油带给直播间里的消费者。这场直播,共吸引了2300多万人次观看。

今年“双11”,来得比往年更早了一些,其中直播带货令人瞩目。不少消费者像锁定电视连续剧一样,定时去观看直播,看中便宜、实用的商品便“剁手”消费。

从“村播”“广播”到“仓播”,直播场景不断丰富,直播业态也覆盖了包括家居、数码家电、汽车等在内的几乎所有行业。在杭州综合保税区、义乌跨境直播仓,海外品牌商家可以边播、边卖、边发货。多个传统行业,都因“嫁接”直播而发生变革。

今年直播带货有多火?据一家电商直播平台数据显示,今年预售正式启动10分钟引导的成交额就超过去年“双11”全天;在美妆领域,有12个单品直播仅1小时的成交额就分别破亿元;电商促销季期间,每天开播场次比去年同期增长超过50%。

2019年,直播带货成为各大电商重点营销板块,迎来了行业的快速发展期。蘑菇街创始人兼CEO陈琪认为,通过直播,消费者可以对商品的形态、功能有全方位、更深入的了解。此外,超强的互动性也是电商直播的突出优势。

经过一年多的发展,直播间不再是简单地“承载”带货画面。一块手机屏之外,是对产品、物流、营销的一次集中流量“大考”,是整个供应链的转型升级。

“双11”正进入第12年,如今大家的“购物车”里,商品与服务“比翼”,“洋货”“共国潮”齐飞……透过“新消费群体”“新供给市场”“新消费场景”,以及不断提升升级的消费,在强劲的需求拉动下,“双11”催生出大批新业态。

“老字号”不断绽放新花样。在中华老字号方回春堂的店铺里,外形酷似巧克力的黑芝麻丸、山楂膏儿童棒糖、雪梨膏饮品等一批新产品,成为今年“双11”热销品。例如黑芝麻丸,月销已达5万件。“为了适应年轻消费群体,‘老字号’也要有‘新思维’。”方回春堂高级副总裁汪立源说:“年轻人喜欢线上购买,我们还拥抱电商、玩起直播。年轻人喜欢‘便捷’的养生方式,我们就把膏方变成了轻巧、口感更好的条装饮品。”

叠加时尚设计师的创意,国潮也在新业态中异军突起。成立于2014年的品牌密扇,在“双11”期间,中国风改良旗袍、女侠红色印花改良汉服的销量环比大幅增长。“我们希望通过互联网和我们的设计,将深藏在山里的匠人工艺、传统中国文化融入服饰中,再带到年轻消费者群体里,形成新的文化链接。”密扇CEO冯光说。

新技术“加持”新业态。今年“双11”期间,3D购物广泛应用于大家电、手机等商品,覆盖总商品数6000余款,消费者不仅可以360度查看商品外形,甚至可以操作打开冰箱门,获得更加真实的体验;摩托车等还可以听到发动机音效。目前,3D互动已应用于今年“双11”消费电子会场,63个品牌商家、108款商品首次尝试3D互动技术。

“过去家装电商做了场景化展示,消费者仅仅看商品照片,很难下决心购买,现在3D购物解决了难题。建立3D线上展厅,相当于把一个门店覆盖至全国,让逛的人更多。”顾家家居相关负责人表示。

今年“双11”线上线下融合更为紧密。银泰百货介绍,银泰全国八成门店将覆盖定时达服务,消费者在喵街App下单,最快1小时就能把货送到家;居然之家和红星美凯龙带来“家装外卖”上门服务,北京、上海、重庆等地的用户,15公里范围内可以像点外卖一样“下单”家具。

新业态带动了新农人参与到电商直播里去。湖南省城步县副县长刘书军说,在直播带动下,城步的电商体系建立起来了。今年1—9月,全县实现电子商务交易额4.9亿元,农产品网销总额7650万元,同比分别增长75%和37%。

“今年‘双11’的新业态让我们看到一个不一样的电商促销节。消费升级的重要驱动力是观念升级,当下消费者正由物质型消费转向精神、体验型消费。比起过去,现在的消费群体更愿意为产品功能属性以外的独特体验、文化认同和精神共鸣买单。”数字经济智库首席研究员胡麒牧说。

今年“双十一”,来得比往年更早些
直播带货火!瞧瞧“双十一”新业态



▲11月3日,在贵州快递物流园圆通速递贵州分拨中心,工作人员在分拣货件。

“双11”将近,位于贵州省龙里县的贵州快递物流园内一派繁忙景象,电商企业拓宽进货渠道、全力备足货源,快递企业更新智能分拣设备、增派人手,积极应对即将到来的购物和物流高峰。

新华社发(龙毅摄)

快递物流园 备战“双11”

助力“双11”,连动车组也“动”起来了

新华社北京电(记者樊曦)“双11”迎来第12年。在网上,各大电商平台纷纷拉开“双11”销售大幕。在线下,铁路等部门也“铆足了劲”,优化运力保障和安全服务,共同助力“双11”。

记者近日从中国国家铁路集团有限公司了解到,今年,铁路部门创新运输产品,首次试点复兴号动车组整列装运快件,平均每日电商快件货运量在80吨左右。其中,服装鞋帽、特色食品和数码产品位列前三。

为助力电商货品“快速达”,在东北,中铁快运哈尔滨分公司提前对接电商和快递企业,升级铁路行包快运产品,首次投入使用自主研发的铁路保温箱,满足特色生鲜农产品、医药试剂快速运输需求。

在长三角区域创新中,上海的角色侧重于创新源打造。上海科创办执行副主任彭崧说,希望在长三角的创新“高原”上,能够出现多个“科创之峰”,张江科学城应该争当其中的“最高峰”。

新华社上海11月9日电



新华社发 勾建山 作

保障物流快捷顺畅,电力不可缺位。在西

南,南方电网贵州贵阳供电局组织电力保障人员对110千伏京东变电站的各项设备展开细致检查,确保贵州最大的电商物流仓——京东“亚洲一号”贵阳仓电力供应安全可靠。在华东,随着电动汽车在物流快递公司的快速普及,国网山东龙口市供电公司组织党员服务队对辖区充电桩设备进行全面检查,为“双11”物流运输“充电”。

蓬勃发展的电商市场也为航空货运带来增量。为保障跨境电商货品快速运输,圆通航空开通杭州至新加坡往返货运航线,助力“海外购”更便利。南方航空大连分公司货运部门提前设计重点航班装载方案,对“双11”期间通过南航承运的所有快件包裹作出舱位保障、时效保障和运输保障承诺,确保网购客户购买的货品及时送达。

“双11”避“雷”,先看穿制假售假“花招”

警惕“直播带货”等制售假冒伪劣商品

记者从公安部获悉,今年以来,全国公安机关集中破获一批利用“直播带货”“网上店铺”等渠道方式制售假冒伪劣商品刑事案件,共1400余起,抓获一批违法犯罪嫌疑人。“双11”来临之际,公安机关提醒广大消费者,网上购物不要一味地贪图便宜,要选择正规的网络交易平台和信誉良好的卖家及供货方,一旦受到侵权假冒商品侵害或发现相关犯罪线索,立即向公安机关举报。

公安机关侦查发现,不法分子往往在网上打着知名品牌商品低价促销的幌子吸引消费者眼球,再

过“直播带货”方式推广销售。

今年5月,江苏省公安机关破获“8·27”制售假冒品牌山寨案,抓获犯罪嫌疑人41名,捣毁制假窝点8个,案值5000余万元,经查,不法分子与拥有百万粉丝的“网红主播”勾结,通

搭配“清库存”“为粉丝谋福利”等营销话术引诱消费者下单购买;有的还以“复刻”“限量”等名目从事制售假冒伪劣商品犯罪活动。据了解,在“昆仑2020”专项行动中,全国公安机关已破获各类侵权假冒刑事案件11万余起,涉及食品药品、服装鞋帽、汽车配件、家用电器、儿童用品、建筑材料、机械设备等多个领域,摧毁了一大批制售假冒伪劣商品团伙。同时,先后会同有关部门针对实体市场开展执法行动31万余次,组织开展销毁侵权假冒商品活动140余次。

(记者熊丰)据新华社北京11月9日电

手机,将屏幕拆卸、检测、改装、翻新、粘贴高档品牌手机的商标后通过电商平台对外销售。

今年10月,江西省公安机关破获“6·11”制售假冒品牌山寨箱包案,抓获犯罪嫌疑人45名,捣毁制假窝点30个,查获大量假冒品牌箱包,案值1亿余元,经查,不法分子通过购进廉价

案值近10亿元。经查,不法分子通过自建网站、电商平台、设立实体店等线上线下相结合的方式进行推广销售。

今年5月,山东省公安机关破获“5·12”制售假冒品牌蓄电池案,抓获犯罪嫌疑人23名,查获假冒品牌蓄电池成品、半成品6000余块,案值5000余万元。经查,不法分子低价购进废旧品牌蓄电池进行加工翻新,冒充正品蓄电池通过电商平台或线下销售。

今年7月,河南省公安机关破获“6·09”制售假冒品牌电池案,抓获犯罪嫌疑人10名,打掉制假窝点4个,缴获假冒品牌碱性电池30万余节,案值1600余万元。经查,不法分子通过“直播带货”方式,以正品3折左右的价格进行推广销售。

今年6月,广东省公安机关破获“飓风183号”制售假冒品牌手表案,抓获犯罪嫌疑人98名,打掉制售假窝点15个,查获假冒6个品牌14种型号的手表成品1万余块,以及大量假冒品牌手机配件,案值6亿余元。经查,不法分子主要通过社交平台发展客户、推广销售。

“今年‘双11’的新业态让我们看到一个不一样的电商促销节。消费升级的重要驱动力是观念升级,当下消费者正由物质型消费转向精神、体验型消费。比起过去,现在的消费群体更愿意为产品功能属性以外的独特体验、文化认同和精神共鸣买单。”数字经济发展智库首席研究员胡麒牧说。