

港商：灣區直播將提振港零售業

穗首屆直播電商節 設粵港澳專場研討產業發展機遇

香港文匯報訊(記者 帥誠 廣州報道)6日,為期三天的首屆直播節(中國·廣州)在廣州開幕,現場將舉辦超過20萬場直播,淘寶直播、抖音、快手等多個直播平台參與,超過10萬個品類商品亮相。在粵港澳專場直播間,還舉辦了由粵港澳青年創業孵化器主辦的直播電商研討會,來自香港卓悅、周大福等港資品牌董事及高管探討了直播電商在大灣區的發展前景和香港參與直播產業的機遇。

當天上午,由粵港澳青年創業孵化器聯合香港卓悅集團和周大福主辦的直播電商研討會在粵港澳專場直播間舉辦。香港卓悅集團主席、香港太平紳士陳健文通過視頻連線的方式參與了研討會,並在會上表示,直播電商這一新工具在粵港澳大灣區的興起,將對疫情期間受到影響的香港傳統零售業起到提振作用,香港卓悅集團今後也將把產品直播銷售發展成常態化模式。

市場反響良好 港企抓住機遇

事實上,今年4月香港卓悅與粵港澳青年創業孵化器已聯合發起建設粵港澳直播電商青年創業孵化基地,香港卓悅總部的直播間已成功培育出首批銷售經理直播。「我們這次與周大福及其他品牌合作,是電商直播平台向更大市場的嘗試。」陳健文坦言,此前公司與電商協會合作的珠寶產品直播反響良好,不少高檔珠寶都能在直播中賣出去,他還呼籲更多港企,應在大灣區這波直播電商熱潮中抓住機遇。

與大品牌合作 育高流量主播

直播電商作為一個新興產業,不少中小企業也正在其中摸索前行。就讀於中山大學的港籍研究生林廣健,其創立的廣東凌銳網絡科技有限公司主要為電商企業提供包括運營、直播培訓等在內的一攬子解決方案。「目前我們主要通過由公司旗下簽約主播帶貨或者與頂級流量主播合作兩種方式與客戶合作,但前者因客戶本身品牌知名度不高而限制轉化率,後者則因為流量主播合作成本過高,往往收不抵支。」他說。對於港青創業者的困境,廣東



為期三天的首屆直播節(中國·廣州)昨日在廣州開幕,電商在直播間直播帶貨。香港文匯報記者帥誠攝

省珠寶玉石交易中心總經理黎志偉從自身從事的珠寶行業給出了答案。「珠寶行業的大多數品牌也都是中小企業,依靠投入大量資金購買流量難免捉襟見肘。相比之下,與已經成熟的大品牌合作,不僅能夠提高自身品牌知名度,大品牌也能給予中小企更加穩定的供應鏈。」他還建議,中小企業應該以「專家、專長、專品、專業」的「四專」理念打造品牌,努力培養出高流量主播,尋求更多合作機會。

作為粵港澳直播專場的主辦方之一,粵港澳青年創業孵化器總經理陶媛認為,當前隨着直播電商供應鏈的逐漸成熟,將不斷促進大灣區傳統行業產品消費的正向增長,下一步,企業應該思考如何快速產出高質量和多樣化的產品,同時品牌塑造方式的簡明直觀也將成為新挑戰。



直播在介紹產品。香港文匯報記者帥誠攝

電商代表有話說

香港卓悅集團主席陳健文：港商一定要抓住這次灣區直播電商平台的合作機遇。隨着內地二孩生育的放開,母嬰產品熱銷也正成為直播行業的新一輪熱潮。



香港電子商務研究院院長林至穎：粵港兩地相近的文化、飲食,決定了兩地消費習慣的相似性,港企參與直播電商能夠更快地把握大灣區消費者的需求。



周大福珠寶業績增長總經理陳繼娟：直播電商需要平台、直播、粉絲、產品四個方面的共同作用,其本質是供應鏈改革。要避免過度依賴價格戰來提高銷量,充分運用大數據挖掘消費者的購物和生活習慣,分享給產品設計師、生產工廠等個流程,讓消費者的喜好融入整個直播電商環節。



粵港澳青年創業孵化器總經理陶媛：直播電商行業對整個大灣區的傳統企業都會起到正向促進作用,企業在抓住機遇的同時,也要進行快速轉型和自我迭代。



直播節有抖音、快手等多個直播平台參與,超過10萬個品類商品亮相。香港文匯報記者帥誠攝

廣西自貿區「雲招商」首秀簽約80億元

香港文匯報訊(記者 蘇征兵 南寧報道)中國內地18個自貿區之一,中國(廣西)自由貿易試驗區,6日在南寧舉行全球雲推介招商會簽約活動,向全世界拋出「橄欖枝」。這是去年8月26日獲批以來,該自貿區在新冠疫情減輕後舉辦的首場,也是首次在基於網絡舉辦的「雲招商」大型招商會。據悉,本次「雲招商」有超2萬家定向邀約國內外企業進入線上會議廳觀看直播,直播在線觀看流量超35.9萬人次。活動促成簽約項目31項,項目涵蓋生產基地建設、綠色農業、智慧智能產業

園、電子商務、物流運輸等內容,總投資額超過80億元人民幣。現場資料顯示,共有兩家港資企業簽約,投資2,100萬美元。去年上海自貿試驗區臨港新片區落地的同月,就有六地新設自貿試驗區獲批,其中就包括中國(廣西)自由貿易試驗區。該自貿區涵蓋南寧、欽州、崇左3個片區,總面積約120平方公里。具體來看,廣西將通過深化與東盟的開放合作,推動建設國際陸海貿易新通道,探索沿邊地區開發開放等,形成21世紀海上絲綢之路和絲綢之路經濟帶有機銜接的重要門戶。

玩具反斗城線上業績增兩位數

香港文匯報訊 據華社報道,對於全球玩具巨頭來說,在中國市場用直播——這一中國時下最流行的營銷方式進行帶貨,成為一種全新但重要的選擇。「我們確實發現中國消費者的偏好發生了改變,他們更習慣於線上渠道互動,包括在線電商平台以及在線社交媒體。」玩具反斗城中國董事總經理諸葛民說,「我們正在看到中國市場復甦的積極信號,越來越多的消費者選擇通過我們的線上平台進行購物。」據諸葛民介紹,玩具反斗城在面臨線下門店客流量減少的挑戰時,在線平台業績兩位數的增長

很好地對沖和彌補了經營壓力。樂高集團亦積極與中國各大電商平台推進合作,擴展線上業務,近期也與騰訊簽署戰略合作諒解備忘錄,據了解該合作也是樂高集團致力於為消費者打造獨特數字體驗的重要項目之一。隨着線下經營情況逐步恢復正軌,這些玩具巨頭們表示,向線上繼續拓展的腳步不會改變。諸葛民表示,未來將進一步推進線上與線下的協同發展,「中國市場潛力巨大。加上中國經濟環境的不斷開放和各大利好政策的推動,我們對中國市場的發展樹立了堅定信心。」

央廣電總台與北京市共同舉辦消費季系列活動 直播帶貨「搭把手」推動湖北特產銷售



央視BOYS聯手知名主持人直播帶貨。網上圖片

香港文匯報訊 據央視新聞報道,6日,中央廣播電視總台與北京市人民政府共同啟動「新消費·愛生活——北京消費季」系列活動,點燃了眾多北京市民的消費熱情。這是為貫徹落實習近平總書記關於「有序推動各類商場、市場復工復市,生活服務業正常經營」等重要指示精神而舉辦的,整個活動將延續至2020年底。

持續至年底 派券122億元

當日,中共中央政治局委員、北京市委書記蔡奇,中宣部副部長、中央廣播電視總台台長、總編輯慎海雄,北京市委副書記、北京市市長陳吉寧,商務部副部長王炳南等參加了當天的調研和北京消費季活動。在「開門大吉」儀式上,蔡奇、慎海雄、陳吉寧、王炳南,企業界、消費者、北京援鄂醫務人員、快遞小哥代表,共同啟動北京消費季活動。據主辦方介紹,「新消費·愛

生活——北京消費季」將從6月持續至年底,貫穿端午節、七夕節、國慶節、中秋節等多個重要促消費節點。北京市即日起陸續發放122億元消費券,並發布北京市促進新消費系列政策,舉辦400餘項重點活動。消費季的一大特色是「搭把手、拉一把」為主題的湖北特色產業周。在湖北周活動期間,將通過直播、雲採購、商超直採等方式,推動湖北特色產品在京銷售。此次央廣電總台與北京市人民政府共同主辦「新消費·愛生活——北京消費季」系列活動,就是要擴大居民消費、啟動實體店消費、保持線上消費熱度不減,激發更加活躍、更加強大的國內市場,形成供需兩旺的良性循環,確保完成決勝脫貧攻堅目標任務,全面建成小康社會。此次活動也是中央廣播電視總台媒體社會責任的延伸與深化。為了支持湖北經濟社會加速重啟和發展,中央廣播電視總台通過「品牌強國工



北京市、央廣電總台、商務部領導通過總台5G+8K技術調研各商團消費市場。網上圖片

程」向湖北省捐贈價值5億元的廣告資源,並發起為湖北直播帶貨活動,無償支援疫情影響較大以及在恢復經濟中起支撐作用的湖北企業。

央視BOYS夥知名主持帶貨

當天的系列活動亮點紛呈。在北京王府井百貨大樓廣場,總台搭建了「5G+8K超高清大屏」,通過5G網絡傳輸超高清、高碼率的8K視頻,多地連線。在北京王府井百貨大樓廣場,湖北特產專賣區廣受歡迎,曾在武漢一線參與抗疫情報的央視主持人董倩,變身為金牌導購,推介起湖北的名特優商品。央視BOYS主持人康輝、朱廣權、撒貝寧和尼格買提,和北京市電視台主持人春妮再次強強聯手直播帶貨,給大家的購物消費帶來驚喜與實惠。根據京東不完全統計,截至昨日13時10分,從昨日上午10時開始的央視新聞帶貨直播,帶貨額約14億元。