在互聯網發達、移動電 子產品普及的今天,越來 越多的傳統商業銷售由線 下走到了線上,網購成為 人們越來越離不開的生活 日常。而其中,直播帶貨 這一網上零售形式,在今 年疫後助力復工復產、推 動消費中更是異軍突起。 在安徽省合肥市的白馬服 裝城這個傳統服裝批發市 場,有商戶通過網上直播 使到銷售實現大幅增長, 而商城也靠互聯網+幫助商 戶轉型升級。

■文/圖:香港<u>文匯</u>報記者 趙臣 合肥報道





# 設立直播基地

合肥市瑤海區揭牌。直播基地抓住直播經濟 的產業風口,背靠瑤海區33個專業市場和2 萬餘家經營戶,形成產業聚集

據基地管理運營方負責人徐麗介紹,基地 已與抖音、快手、虎牙等達成合作成為其 MCN機構/公會,通過直播培訓、推廣聯 營、供應鏈管理、金融服務等模塊,建造 「人、貨、場」一體融合的零售新平台。目 前基地已入駐直播企業30多家,有大小專業 直播間40多間,帶貨類型以服飾、美妝、家 紡、安徽農產品為主。基地第一階段的使命 是完成白馬及周邊商戶的升級轉型。

# 去年已開始規劃

徐麗10年前曾負責打造白馬電商產業園, 2019年她就帶領團隊開始規劃直播基地的建 設。經過團隊多次赴杭州、義烏等地考察、 學習後她發現,打造直播基地並非提供辦公 場所這麼簡單,要凝聚基地的核心優勢才能 吸引更多主播及企業入駐,同時還要充分發 揮周邊2萬多家經營戶在各個領域的優勢, 帶動經營戶參與其中。她介紹,培訓是首要 的,為此團隊自己打造了4個帶貨直播間, 通過實踐研究直播的技術、技巧。疫情之 前,直播基地就已經為當地專業市場商戶提 供了兩場為期7天的培訓課程,每場參與人 數超400人,為後續商戶的轉型提供基礎。

# 疫情加速商戶轉型

而今年的疫情增加了當地傳統商戶轉型的 積極性。徐麗透露,疫情影響下,傳統商戶 普遍銷售下滑嚴重,更要靠轉型求生存,因 為直播帶貨中有太多需要學習的內容,若商 戶沒有轉型的決心肯定做不好。與此同時, 針對一些無轉型能力的商戶,建議他們通過 參與直播帶貨生態鏈的其它環節,例如可以 參與到直播中的貨品選擇、產品供應、產品 設計等專業性較強的環節。

很好,整條街都是人擠人。後來附近維修升級不讓擺 攤位,徐尚拓開始嘗試開網店。「淘寶競爭很激烈, 由於貨源、供應鏈等當時安徽還不完善,賣的包也沒 有太大價格優勢,淘寶店就沒做起來。」2014年, 徐尚拓又重回傳統市場,在白馬服裝城租了間店面繼 續賣箱包。

徐尚拓剛開始在白馬的店面經營還不錯,旺季一個 月有十幾萬元 (人民幣,下同)的銷售額,毛利率約 10%,然而到了2018年前後,生意就變得特別不好 做。「那時候箱包區一天就來幾個顧客,一眼望去幾 十家商戶門口站着的都是店老闆和營業員。」徐尚拓 介紹,每天沒有顧客,大家在店裏都特別無聊,很多 商戶開始通過不聘營業員等方式減少成本,自己的店 舖一個月3,000多元租金也全靠他一人打理。他坦言 不想就這麼混到養老,一直在尋找機會。

#### 直播硬件開支 三個月便回本

那時,內地的快手等短視頻平台開始出現直播帶貨 苗頭,徐尚拓「刷」手機的時候發現了這個趨勢。 「當時平台還不規範,對於直播帶貨也未完全放開, 通常主播會在直播時讓顧客加微信購買產品。」徐尚 拓有些心動,他找到了隔壁店舖同樣做箱包多年的高 海峰,兩人一拍即合開始了在快手平台直播帶貨。他 們邀請另一女店主做主播介紹箱包,當時只要直播就 會有銷量,播了3個多月,也積攢了6,000多個粉 絲。但初次嘗試,最後以女店主退出、搭進去兩萬多 元廣告流量費而告終。

然而他們由此看到了直播的前景。2019年初, 人在白馬電商產業園租了一間房,並花了5萬多元購 置電腦、燈光等設備,準備專職做直播。由於之前有 經驗,春節期間徐尚拓發的一些短視頻就漲了1萬多 的粉絲,春節後兩人決定招聘專職主播。「那時候懂 直播的人少,我們只能招聘營業員或網上導購,然後 批發商戶,將銷售網絡做大做強。

利。現在,他們直播間有兩位主播每天進行三場直 播,粉絲已超過18萬,淡季一天8.000元左右銷售 額,旺季能達到2萬多元。下一步,他計劃多嘗試抖 音等平台直播,同時,依託現有消費群體的消費需 求,向兒童書包、童襪等品類拓展。

#### 成立20人團隊 教直播帶貨

今年的疫情導致白馬服裝城閉市50天,商戶大量 冬裝、春裝庫存積壓,加之後續開市後商場人流量減 少等影響,商戶的銷售額較往年下滑40%左右。安徽 白馬商業經營管理有限公司常務副總許向陽介紹,為 了恢復商戶信心,白馬不僅推出免租等優惠,同時更 加速帶動商戶轉型。「我們成立了20多人的直播團 隊,在商城的5樓打造了6個直播間賣貨。」直播間 今年4月開播,前期主要通過買斷、代賣等方式幫助 商戶消耗積壓庫存,同時,直播團隊還推出帶着主播 和設備到商戶店舖直播的專場活動,為商戶做直播示 範和指導。目前該團隊已影響和孵化商場商戶開設 40多間直播間,直播間觀看人數累計近千萬人次, 為商戶消耗庫存超10萬件。

除了引導商戶直播帶貨,白馬服裝城還通過打造智 慧白馬等方式多條腿並行幫助商戶開拓市場。自去年 白馬就開始着手打造「智慧白馬雲平台」微信小程 序,借助白馬服裝城的知名度,同時充分發揮白馬近 3,000家商戶自有的龐大粉絲資源,引導商戶在該平 台展示商品信息進行線上銷售。許向陽介紹,目前已 有500多家商戶入駐該雲平台。在此基礎上,安徽白 今年8月也正式揭牌,作為安徽省唯一的服裝原創設 計品牌集合地,一方面可聚合全國頂級設計機構的設 計師入駐,另一方面也可整合安徽眾多優質服裝生產 商,為生產能力做足功課,同時嫁接安徽海量的服裝

# ■ 徐尚拓(右)與高海峰(左)在自己的直播間

■ 直播基地管理運營方負責人徐麗介紹基地培訓現狀。

早在2010年,白馬服裝城開始涉足電商,安徽白 馬商業經營管理有限公司依靠其現有資源,着手打造 駐產業園的創業大學生,10年來,他與團隊從幫助 傳統企業從事網站代運營起家,到現在有了自己的家 居品牌Rose Cose。今年,殷飛也在自己品牌的網店 開設了直播。與其他主播通過直播主要為了帶貨的目 的略有不同,殷飛更看重直播可以形象地介紹產品的 效果,讓顧客深入了解產品的性能。

「我們主要銷售一些新奇的家居產品,如有助睡眠 的重力被子、能傳遞涼感的床品等,這些產品需要向 顧客進行更多且深入的科普,視頻直播很好地契合了 這一需求。」在殷飛看來,相比以往網店採用圖文、 短視頻的形式,直播可以更全面更深入地介紹產品,

# 直播比視頻好 與顧客有互動

同時直播過程中也可與顧客實時互動,更快回答顧客 的疑問。「現在,顧客越來越喜歡通過直播的形式了 了白馬電商產業園。今年35歲的殷飛正是第一批入 解產品,所以品牌開直播間就像當年開網店一樣,成 為電商發展的標配。」

# 直播銷售只是暫時性

提到直播帶貨,大部分消費者的第一反應是產品 「便官」。對此,同樣入駐白馬電商產業園的安徽首 購電子商務有限公司總經理李林虎表示,現有的直播 銷售模式只是暫時的,商品銷售最終會回歸理性的價 格體系。「目前大部分頭部主播擁有龐大的粉絲群和 直播觀看量,其商品直播涵蓋了廣告屬性,所以品牌 方願意支付廣告費用並讓利商品價格,但商品銷售最 終需要盈利,後續直播會回歸其服務屬性。」



# 貿發局「寄售易」助港品牌進軍內地

香港文匯報訊(記者莊程敏)近年港 內地運輸、倉庫管理、品牌宣傳和推 商積極發展內地市場,但往往要面對進 口報關、配送及税款等難題,有見及 此,香港貿易發展局將於10月推出「寄 售易 (ConsignEasy)」服務計劃,讓中小 鬆便利地善用「香港·設計廊」的線上 備。 線下銷售網絡,發展內地零售業務。貿 發局助理總裁梁國浩表示,「港商只須 於荃灣倉庫交貨,待產品成功在內地銷 售後,會扣除內地增值稅及其他相關費 用,把款項直接存入港商在香港的銀行 戶口。

梁國浩指出,內地「雙循環」與「擴 關税等措施,為香港品牌創造更佳機會 進軍內地市場。他説,相信「香港·設

廣,以及貨款結算等瑣碎事項,讓他們 可專注研發新產品及把業務轉型升級, 亦有助港商尤其是初創品牌及中小企順 利開拓內銷市場和累積內地營商經驗, 企可以「香港交貨、香港收錢」,更輕 為日後在內地設點擴展業務做好充分準

# 提醒先做內地商標註冊

他又提醒,港商在拓展內銷市場前, 應先做好中國商標註冊以及產品質量認 證。香港工業總會知識產權中心可代為 申請中國商標註冊,由查詢至頒發商標 註冊證書,需時約16至24個月。至於產 大內需」政策一脈相承,加上降低進口 品質量認證則可透過香港標準及檢定中 心申請,需時約6個月。

該局於 1991 年成立「香港·設計 計廊」的內地銷售網絡及新推出的「寄 廊」,隨後在香港及內地擴展銷售網 售易」服務,有助港商處理報關行政、 絡,至今有40多個銷售點,遍及北京、 包、家品電器、電子數碼等。



■ 梁國浩指,內地「雙循環」與「擴大內 需」為香港品牌創造機會進軍內地市場。

上海、廣州等16個消費力強的內地城 市,並在電商平台包括天貓、淘寶和京 東商城開店,曾協助眾多香港品牌如B. Duck、Doughnut、Team Green、偉易 達、摩米士、太興和獅球嘜等開拓內地 零售市場,產品類別涵蓋食品飲料、家 居用品、禮品、文具、玩具、服飾箱

# 內地八部委促大企業依期找數

香港文匯報訊 內地監管機構加大對金融業 的監管和支持力度。中國央行、工信部等八部 委昨日聯合下發推動供應鏈金融規範、發展和 台上辦理動產和權利擔保登記。 創新的意見,要求提升產業鏈整體金融服務水 平,加大對核心企業的支持力度;同時,供應 鏈大型企業需將逾期尚未支付中小微企業款項 的合同數量、金額等信息進行公示,債券管理 部門應限制其新增債券融資。

意見要求強化支付紀律和賬款確權, 供應 鏈大型企業應當按照《保障中小企業款項支付 條例》,將逾期尚未支付中小微企業款項的合 同數量、金額等信息納入企業年度報告,通過 國家企業信用信息公示系統向社會公示。

意見並要求銀行等金融機構對供應鏈融資 要嚴格交易真實性審核,警惕虛增、虛構應收 賬款、存貨及重複抵押質押行為。對以應收賬 款為底層資產的資產證券化、資產管理產品, 承銷商及資產管理人應切實履行盡職調查及必 要的風控程序,強化對信息披露和投資者適當

性的要求。此外還要建立統一的動產和權利擔 保登記公示系統,逐步實現市場主體在一個平

# 中證監:加快科創板制度創新

另外,中國證監會網站昨日亦披露,本周 一中證監召開會議表示,把支持科技創新放在 更加突出的位置,加快科創板關鍵制度創新、 強化創業板服務成長型創新創業企業能力、發 揮新三板服務中小企業的平台作用,引導私募 股權和創投基金投早、投小、投科技。會議要 求統籌推動多層次資本市場協調發展,科學保 持IPO常態化。充分認識創業板存量改革的複 雜性、艱巨性,堅持用市場化法治化的手段促 進創業板平穩健康發展。

此外,要以註冊制改革帶動資本市場基礎 制度完善。加快構建有利於註冊制實施的監管 體系,逐步構建起各類市場主體歸位盡責、誠 信自律的良性循環生態鏈。