



获客流量成本低、互动性强、即时成交 淘宝直播能否成为永康电商破局之机

观看量马上突破5888,宝宝们再等2分钟,我们即将开始本场直播的第四波优惠活动。14日下午,宏伟电商创业园内,市海盜龟网络科技有限公司旗下淘宝直播主播方琼正在直播。当天,方琼通过直播为我市某家居公司的网店带来了上万访问量。

近两年来,淘宝直播的传说在电商圈屡屡引起震动:海南果农淘宝直播卖滞销水果,两小时卖出8000多斤;网络达人三天直播,卖出小红薯89200斤;5小时卖货7000万,主播一夜赚了杭州一套房。在传统电商营销成本越来越高的当下,流量获取成本极低的直播形式,成为越来越多企业的选择。

如今,我市电商终于也与淘宝直播有了亲密接触。在新零售时代,淘宝直播能否成为我市电商破除困局,实现弯道超车的良机?



淘宝直播主播正在直播

记者 王导 见习记者 胡锦

A 电商困局 高成本难以带来高回报

这两天,做了8年烧烤炉生意的李泽民怎么也没想到,卖了3000多件货,却亏了10多万元。

一直来,李泽民都是通过传统的经销渠道做国内批发生意。但是随着市场形势的变化,李泽民慢慢感觉到了吃力,而且利润总是上不去。今年4月,为了拓宽销路,他开了一家淘宝店。

新开的店需要走量才能增加店铺权重,从而带来更多流量。按照朋友推荐的老套路,李泽民选择了直通车和钻展。一试一下,效果不错,一个星期就来了3000多订单。但问题紧接着而来。为了吸引顾客,李泽民把价格放到了极低,单价亏了10多元,再加上在直通车和钻展上的推广费用,七七八八算起来,估计要亏10万元左右。

虽然早就知道直通车就是烧钱,但这样烧也有点承受不住。希望能像网上攻略所说的那样,烧完钱后能给店铺带来更多自然流量和转化。面对爆发的销量,李泽民有点发怵。

现实并没有李泽民想的那么丰满。停开直通车后,他的店铺日销量一下子锐减到个位数,有时候甚至一个都没有。现在,店铺基本上靠直通车烧钱来走量,不做直通车就卖不动了。经过直通车阵痛的李泽民戏称,如今做网店基本上都给马云打工。

事实上,类似的情况,在我市电商

圈并不少见。随着电商竞争加剧,淘宝官方规则不断更新变动,电商流量获取成本越来越高,继而推高了产品推广成本。记者了解到,不同的经营类目推广收费不同,少的达到商品价格的10%,多的甚至要达到50%以上。再加上推广效果和转化效果受各种因素的影响,高投入的运营背后,并不意味着高回报。

用在我市某厨具电商公司做了8年运营主管的小吴的话说,推广就几乎吃掉了利润。我们公司现在有8名专业的运营,每位基本工资平均在5000元,再加上钻展展位、直通车等其他线上推广活动,每月在推广运营上需要花的成本在25万元左右。但其实,花这么大的功夫,也只能保本经营而已。小吴说。

不少缺乏运营能力的电商企业选择运营外包,每年运营费用几万至十几万不等。但是,运营外包效果也不尽如人意。他们更多的是做店铺优化,产生的效益实在有限。我市生产晾衣架的某工贸有限公司负责人王先生在外包了两年后,觉得白搭精力还不赚钱,无奈之下,暂时关停了淘宝店。

淘宝越来越成为草根电商玩不动的游戏。很多小电商烧不起钱,开着网店只为赚点零花,有钱的电商也小心翼翼,把网店作为品牌营销战略的一部分来坚持赔钱赚吆喝。

C 未来趋势

淘宝直播是电商标配

相比于其他传统营销模式,直播的形式把我们的获客成本降到了最低。成俊算了一笔账:他开通淘宝直播,采购背景窗帘、设备等产生的费用大约4000元,这几乎是他今年运营淘宝直播的所有成本。当然,想要直播更有效果,必要的学习培训也少不了。成俊说,接下来,他将逐步把推广费用向淘宝直播倾斜。

记者了解到,我市有类似想法的电商不在少数。市海盜龟网络科技有限公司负责人楼俊东从事淘宝直播开通及配套服务已有一年。他告诉记者,仅上个月,该公司就接到我市电商企业的相关咨询100余次,开通淘宝直播10多家。

楼俊东说,对电商而言,淘宝直播的优势不只是流量成本更低,更在于这种即时互动的方式能让消费者参与到产品生产、设计的场景当中,增加购买欲望,实现即时购买,从而有效提高店铺浏览、宝贝点击、销量等各方面的店铺权重,提升店铺等级。

记者了解到,淘宝直播诞生其实已有2年多。目前全国已开通的直播间数量已达到3万家。这个数量相比于千万级别的淘宝店总量其实还很小。对此,淘宝直播负责人赵圆圆曾公开表示:当前是淘宝直播的一个风口期,这是个健康稳定的生态系统,将会鼓励多样化自由发展。未来,资源会向店铺直播倾斜。

记者手记

永康电商如何玩转淘宝直播?

作为全国电子商务发展指数排名第二的永康,目前拥有电商10万家左右。在当前全新的风口期,淘宝直播能否成为永康电商破局脱困的升级良机?

这需要更多永康电商的参与和摸索。楼俊东说,永康五金产品相比于服饰、美妆等产品,直播展现难度更高,这要求直播脚本设计更加巧妙和专业。在他看来,产品难直播是限制永康电商入驻淘宝直播的一大因素,但这其实也是永康电商企业的一大特色,一旦创新摸索出适合的套路,就能形成较强的排他性,别人不容易模仿。

悦味厨具有限公司在创新直播方式上曾有过尝试。为了推广新系列的厨房用品,悦味公司在直播中邀请了米其林三星主厨现场做菜,在制作各

式精致菜品的过程中,充分展现了各种锅具、个性案板及其他配套产品的巧妙设计和特色。当年,该系列产品一度成为网络爆款,同时很好塑造了悦味品牌形象。

那还是2016年淘宝直播刚刚开始的时候。悦味公司负责人胡勇新说,永康产品并非不能参与直播,而是需要更多创新和设计,既包括产品本身的创新,也包括直播形式的创新。直播形式需要设计,要把产品特点、优势用消费者喜欢的方式展现出来。

楼俊东认为,对永康电商而言,淘宝直播不只是销售渠道,更是未来品牌塑造和推广的重要一部分。通过淘宝直播,尽量获取更多免费流量和关注,是提升品牌形象的一条捷径,同时也是提升店铺层级的有效方式。

B 脱困尝试 试水淘宝直播现转机

欢迎俊俊妈来直播间,今天我们主推这款儿童杯噢,是国内知名品牌哈尔斯的。近日,哈尔斯真空器皿股份有限公司天猫旗舰店负责人等雪(运营花名)打开淘宝直播后台,看到主播正在介绍今年的一款新品。不到三分钟的交流后,俊俊妈通过直播间产品链接选购了一款儿童杯。

今年7月份,哈尔斯与市海盜龟网络科技有限公司合作试水淘宝直播。淘宝直播我们去年有接触过,但当时主要是与外面的主播机构合作做专场,没有形成长期直播的叠加效应。等雪说,今年,淘宝直播窗口被淘宝提到了手机版的最前面,流量支持力度进一步加大,于是决定再尝试一下。

相比于哈尔斯的试水,市欣泰家居用品有限公司负责人成俊则把淘

宝直播看成了破除困局的转机。

接下来,就是见证奇迹的时刻。想要告诉ta你的心里话吗?想要用你的爱温暖ta吗?就把它刻到星座杯上,让ta每次喝水都能想起你吧。每天下午,成俊一边面对镜头与粉丝交流,一边动手使用激光刻印设备在一款保温杯上刻下一幅星座图案和一句情话。

而在激光闪耀星座图案快速成型的同时,直播间也被各种哇神奇之类的留言刷屏。与此同时,直播间上方不断跳出某某某正在购买字样。播了一个月,观看量达到了3万多,宝贝点击3000多次,销量是平常的3倍。成俊说,现在是杯业的淡季,不走直通车时店铺浏览点击都少得可怜,日销量更是经常零蛋,淘宝直播让他看到了希望。

15日,东城街道总部中心金同大厦永康市天野工贸有限公司未按时报送流动人口信息被警方处以100元罚款。

16日,东城街道总部中心金同大厦永康市指南针网络科技有限公司、金品大厦永康市曼巴咖啡厅、金同大厦浙江文冠文化传播有限公司未按时报送流动人口信息被警方处以100元罚款。

16日,东城街道九铃东路湖北牡亲生物科技有限公司永康分公司未按时

时报送7名流动人口信息被警方处以700元罚款。

市流动人口管理局温馨提示:根据《浙江省流动人口居住登记条例》,用人单位在录用或解聘流动人口员工时,应该在三天之内报送流动人口录用或离职的信息。



永康市人民政府征兵

永康日报

宣