

直播带货热潮中的冷思考

重视产品品质才是持久之道

随着2019年直播电商元年开启,直播带货行业蓬勃发展,电商直播的规模也是持续增长。今年受新冠肺炎疫情影响,传统的线下销售纷纷转战至线上,更是加速了直播带货行业的整体发展。

在快速发展的背后,我市的直播行业又呈现出怎样的状态?对此,记者对直播行业从业者进行了一番探访。

记者 吕琳萍



直播带货现场

助推消费 产品品质才是关键

今年以来,由短视频+网红直播+电商形成的带货经济驶入快车道。目前,我市已有电商10万家左右,一半以上的商家都开通了直播带货渠道。

直播带货和传统运营是相辅相成的关系,但随着消费者体验的升级,直播带货才是现在的主流趋势。某电子商务公司的直播负责人武翊修说。

2019年,武翊修刚接触到直播时也不是得心应手,又是做主播,又得当幕后,一天连续上播8小时,效果却是不尽如人意。

好在自己有一股不服输的拼劲,

通过不断摸索直播技巧,武翊修在双十二当天和搭档拿到了28万元的销售额。同时,因为直播,店铺浏览、宝贝点击率以及宝贝销量都得到了大幅度提升。

前期培养一个好的主播很重要。武翊修说,一个好的主播会把直播流程细节具体到每一分钟,除了要达到销售目的,还要兼具娱乐、社交、引导等多方面能力,增强受众的参与感、体验感、互动感,让其成为自己的客户,将受众和消费者真正融为一体,从而保证直播有序且高效地进行。

除此之外,直播方案脚本和直播

间的活动玩法也同等重要。在武翊修的不断努力下,直播间的公域流量转变成了私域流量,直播间观看人数络绎不绝,在大型电商活动中更是创下了百万销售额记录,而让他没想到的是其中不少是回头客。

一切都得益于公司产品好。我们的货源都是自家工厂直接生产的,质量有绝对的保障。武翊修表示,如今,直播的触角已伸向零售电商领域的各行各业,唯有重视产品品质,提升带货质量,打造品牌营销,为用户带来更优质的购买体验,才能促进直播带货的可持续发展。

有了规范遵循 直播带货才能良性发展

记者从市市场监管局获悉,自6月24日起,中国广告协会发布了《网络直播营销行为规范》,这是国内出台的首个关于网络直播营销活动的专门规范,于7月1日正式实施。

该规范包括政府监管、主体自治、行业自律、社会监督在内的社会共治格局内容,以此促进直播带货的良性发展。其中,直播带货是平台经济的组成部分。要规范直播带货发展,一方面,平台要完善网红带货的诚信评价机制,将粉丝评价、举报、监管部门的调查处罚信息等记入评价系统,把违法情节严重、污点信息较多的网红拉入黑名单,取消其直播带货资格;另一方面,要督促主播在相关领域形成更强的知识储备和专业度,引导他们在直播之外花更多时间挑选商品、试用商品等,从而让粉丝在直播时有更好的购物体验。

同时,监管部门也要加大直播带监管力度,提高直播带货违法成本。对于出现假冒伪劣、侵犯知识产权、侵害消费者权益的带货行为,依法从严查处,建立和完善社会监督体系,维护消费者的知情权、选择权与监督权,保护消费者的合法权益。

专业人士提醒,虽然市场规则在不断完善,直播带货环境有了一定的净化,乱象频生的现象开始少见,但不代表不会再出现钻漏洞的不法商家和无效主播,所以消费者在消费时一定要记得擦亮双眼。

入局直播 要有一份详细的职业规划

虽然入行门槛低,但想要从各类直播间中脱颖而出也是需要花费不少心思。初入这行的黄先生坦言。今年年初,黄先生开通了淘宝App的直播功能,为了让直播效果更好,还买了专业设备。光是麦克风、灯光、摄像头等机器就花费了15000元,但是光临直播间的人并不多,下单的人数更是寥寥无几。经过几次调整,黄先生的直播间才渐渐步入正轨。

直播风向在这里,我们也得紧跟步伐,于是公司请了一位东北口音的主播。淘宝运营师李想告诉记者,由于公司产品单一,又是五金产品,

相比于其他产品,直播展现难度高。直播带货只能作为一个辅助功能,要是把大把精力都花在直播上,可能会造成公司盈亏不平衡。

不少正在观望的人担忧:现在入场好像有点晚了,光是前期积累就比不上人家,如果投入大笔资金在推广上,不知道能不能回本。对于普通人的直播来说,这就是一场自导自演的独角戏。他们一晚上直播五六个小时,直播间常态却是冷冷清清,下单的基本还是自家捧场的亲戚。

当然,随着电商体系的不断完善,直播人才的不断涌现,直播带货在未来几年都具有一定的市场地位,

想要从中分得一碗羹也并非难事。不少业内人士认为,面对直播热潮,与其慌忙上车,不如三思而后行,准备一份完整的计划和持之以恒的决心,才能在直播行业里进发生机。



直播间设备

公益广告

讲文明 树新风 公益广告

永康雅

大力弘扬优秀传统文化
大力推动文化创新



永康日报社 宣