

前10月社交电商成交额219亿元,同比增长98% 我市拥有1.3万个社交电商市场主体



电子商务公共服务中心直播现场

近日,业内频传头部主播又为我市一家杯壶生产企业直播带货。一时间,有关社交电商带货能力的话题,再次引发广泛关注。

其实,社交电商并非新鲜事物。近年来,随着移动终端和社交平台以前所未有的速度更新迭代,一系列社交电商新模式、新业态在我市蓬勃兴起,涌现出飞剑公司、搜熊公司等一批典型企业代表,加之不少社区团购、同城配送、线上直播等平台的从业者挤进社交电商赛道,为本地传统产业改造提升、新兴产业培育壮大带来了全新的发展机遇。统计数据显示,今年1月至10月,我市社交电商领域成交额达219亿元,同比增长98%。

产业基础提供萌芽温床

12月11日,记者在市电子商务公共服务中心内看到,两名主播正透过镜头卖力为我市几款特色农产品做宣传推介。如今,这样的情景在我市各地时时上演。

据不完全统计,目前我市开展社交电商的市场主体有13000多个,有一定知名度的社交电商网红品牌已达78个。

通过以上数据可以发现,社交电商作为当下的新兴业态,发展已然初具规模。

传统电商的销售相对分散,销售周期较长,社交电商平台则可以通过社交分享,实现短时间内冲击大销量,更适合企业产品快速推

广以及品牌的全面渗透。今年试水直播初尝甜头的大卡商贸有限公司相关负责人道出了社交电商的特点。

10月份至今,入驻抖音不过俩月有余,大卡公司已积攒了25万粉丝,仅一个月就实现有效带货,单月线上销售额突破10万元。

大卡公司成功打入社交电商圈的案例并非偶然。究其根本,原产地制造的五金产品是推动其社交电商发展的基础和主线;另外,在投入直播之前,这家企业一直在传统的线上渠道深耕细作,小工厂大贸易是其身上独有的典型特质。

基于雄厚的五金产业基础,越

来越多如大卡公司般的企业涌进了社交电商的赛道,借助社交媒体传播新兴品牌,让锅具、杯壶、健身器材等永康制造直接面对终端消费者,实现了销量爆发式增长。

社交电商在我市主要经历了微商、拼购电商、直播电商、社交新零售这4个发展阶段,由于本地的五金产品大都是生活类终端消费品,相对大品牌而言,定价便宜,性价比很高,非常适用于社交电商销售模式。市商务局相关负责人表示,尤其是今年,疫情期间开展的社区团购、同城配送、无接触配送,更是为社交电商加了一把火。

多方助力实现裂变发展

多万观看人次

另外,我市有关部门单位也在狂揽风口,助力社交新零售实现裂变发展。近年来,我市致力于引进国内外优质直播电商平台、MCN机构、直播电商经纪公司、直播电商服务机构入驻,举办“云购五金优品 畅享永康品质 永康质造直播带货节”“千名主播逛五金城 首届永康蹦蹦直播节”等多场直播活动,在总部中心、经济开发区中央仓储园、城西新区花川村等地打造了中国五金直播中心、永康网红直播共享中心、直播电商+物流仓储中心、城西网红直播基地等多个直播基地等,激励用户通过社交方式促成有效卖货。

多方助力下,效果喜人。截至

上月底,我市企业在拼多多、京喜等社交团购电商平台累计实现销售额79.3亿元,同比增长49%;今年1月至10月,我市社交电商领域整体成交额已达219亿元,同比增长98%,其中直播电商成交额68亿元,占比31%;其他社交电商成交额151亿元,渗透率达21%,高于全国的19.6%;仅双十一期间,我市实现社交电商零售额9.8亿元,同比增长176%。

据悉,目前我市还在持续从创新驱动、主体引育、优势叠加、通道扩展、环境营造等方面着力,推动电子商务尤其是社交电商发展,将其作为战略性、先导性产业重点培育,从而打造线上线下融合的社交零售新高地。

直播带货促农产品销售
农展会成交额925万元

数字三农 成果亮眼

记者 应柳依

本报讯 日前,第十五届农展会在国际会展中心顺利落下帷幕。据悉,为有效开展疫情防控,这届农展会在设限下共有181家农业主体参展,3天吸引前来参观购物的市民达6万人次,总成交额925万元。

其中,蚕丝被、土面等产品成为销售爆品;非遗展销中的恐龙、蜻蜓等编织类竹编产品成为孩子新宠;美食参展共分为90个标准展位,5个体验区,190种美食,吸引了老少食客无数。

开幕式推出了别出心裁的农具秀、最美庭院颁奖仪式、浙江省乡村振兴学院永康分校授牌仪式、浙江省大学生乡村振兴创意大赛交接仪式等节目,增加了农展会的趣味性和充实度。尤其是开场的农具秀,从插秧、除草、灌溉再到收割和晒谷,生动地展示了30多种传统农具,引起大家对农耕生活的回忆共鸣。此外,为顺应电商直播的兴起,在开幕式结束后,组委会还特意安排了“电商新模式 阿里巴巴淘宝村播 主题培训”。

作为展示永康农业形象的窗口,这次农展会以“农耕·乡愁记忆 振兴·乡村印象 未来·乡韵悠远”3个篇章形式展现,以图片、小品和文字等形式,生动形象地将“三农”的从前、现在和未来展示在市民面前。

“肥药两制 浙样施 三资管理 粮粮管家”等系统应用场景,小型智能气象站、无人机、病虫测报仪等17件智慧农业、数字农业设备和装备也在展会上悉数亮相,展示了我市“数字三农”的初步建设成果以及未来的发展方向。

值得一提的是,此次活动还架起一座双线交流合作的桥梁。以永康农商银行小程序进行特色农产品线上展销的同时,我市还依托电视台和农商行直播平台,全方位现场直播带货,促进农产品销售,推进“数字三农”建设,打造永不落幕的农展会;通过广电优选直播带货、秒杀抢购和永康农商银行走进农展会直播特色介绍,大大提高消费者参与积极性;3天共推出超低价秒杀产品20余种,参与直播互动商家超过60家,吸引直播观众达21.25万人次,销售额达100多万元。

我们希望借助农展会,更好地为本地农业从业者铺就一条拓展市场的道路,助推我市特色农产品品牌有效提升,从而打造农业发展“绿色高地”。市农业农村局相关负责人表示。