

脱离 卖面子式 成绩单还需磨练细工 直播带货不是万能钥匙



在重庆小天鹅火锅标准化生鲜火锅外卖店内,企业员工在抖音上进行标准化生鲜火锅外卖的推广直播。 新华社记者 刘 滢/摄

中青报 中青网记者 陈 璐

架起手机,打开直播平台,喊起“买它买它”,直播带货成为目前最火的销售方式,连人社部最新公布的新工种信息中也有了“直播销售员”。

在头部主播薇娅、李佳琦的影响下,县长、明星、企业家、主持人纷纷成为主播在互联网上吆喝带货,并屡屡刷新成绩单。消费者们信任主播推荐,喜欢直播间里沉浸式的购物体验,积极下单表示支持。受新冠肺炎疫情疫情影响受阻,线下门店冷清,不少中小企业主希望通过直播打开局面。

然而,直播带货并非万能钥匙。中青报中青网记者调查发现,中小企业主初试直播状况百出,顾客多以老顾客或“卖面子”为主,单纯复制线下销售模式并不能有效拓新,若想真正成为直播带货高手,还需要全面转换思路,磨练细功。

找网红太贵,只能自己上阵

直播带货并非新鲜事,但疫情将它推到了销售端的前列。

北京安定门汇通服装实体店店主刘蕾在疫情期首次开播,3个小时内,她一口气上展示了1000件衣服。最终几千元的销售额虽然远不能与往日相比,但总算开张了。

第一次直播,她因为不熟悉操作,没找到直播入口而耽误了,一阵手忙脚乱之后才正式上线。线上初试水,来观看直播的800多人都是老顾客,她熟悉顾客的需求和体型,顾客也信赖她的选品水平,直播只是在足不出户时提供了一个购物渠道。

从业20余年,她经历过网店、微商对线下门店的打击,也早在好几年前去韩国进货时就见过小姑娘开播试穿卖衣服,但这次疫情才让她真正下定决心转型。因为,受疫情影响严重的3个月,门店关闭,销售额接近为零。

我更担心,大众的注意力被网上其他渠道吸引走了。从去年年底开始,刘蕾观察商圈内的客流量急剧下降,顾客不知不觉地消失了。

同样受疫情影响而选择开播的还有“小厨子妈妈”秦玉兰,她是哈尔滨三和永旺食品有限公司的创始人,公司成立已近10年,生产的

调味牛排、雪花鸡柳等肉类半成品主要销往学校、餐厅等,她从未想到还会遇见“学校不开学、饭店不营业”的罕见状况。疫情期间销售额断崖式下降,这让她认真考虑直播、网上零售这些销售渠道。

她算了一笔账,如果找网红带货,至少要让她渡10%的利润,平台推广,还需要再让渡10%左右的利润。由于是冷冻食品,如果要销售到较远的外省,需要承担高额的包装费和快递费。“三让利润,哪有什么工厂优势了?所以她决定能省就省,自己上直播。”

更何况大网红我们也请不起,小网红也难以判断他的带货效果。秦玉兰笑说。

情况紧迫、仓促上马,小厨子妈妈终于鼓起勇气开播了。问题却接连出现。看直播下单的大多是她的同学、朋友和老顾客,有心帮她清库存,陌生顾客只有零星几位。朋友们由于信任她,几乎不需要怎么推荐就会下单,大多数陌生人进到直播间看看就走了,说什么也留不住。

好不容易卖出去的冷冻产品,又因天气转暖,保温措施不足、配送速度太慢等原因,远途的收到时都已经解冻。虽然产品没变质,但为了公司的信誉,她还是给顾客免了单。忙了半天,算下来竟然是赔钱的。后来,再有南方顾客下单,她也只能无奈地说抱歉,暂时无法发货。

她感慨:直播没有看上去那么简单,只希望通过自己的坚持和努力,能在这条路上一直走下去。

直播带货远没有那么简单

为了帮助北京大庄科乡沙塘沟村推销香椿,91科技集团董事长、CEO许泽玮也当上了主播,首次直播取得了10分钟售罄1128斤香椿的成绩。香椿是季节性极强的产品,往年的香椿都会被参观者和旅游者买走,今年由于疫情造成香椿滞销,他们希望通过新方式拉动销售,给当地带来收益。

为了让直播有看头,许泽玮做了很多设计,先是带网友参观当地纯天然绿色食品,接着介绍香椿的食用价值,还用香椿做了8个菜来调动网友的食欲。一场直播下来,比在台上演讲累多了。

虽然成绩不错,但许泽玮直言:有很多朋友是看面子下单的,如果我要是天天直播卖货,估计朋友们也不买了。亲自上阵后,他更有感于主播的专业性,要不挖掘产品的价值,帮助消费者选品。

转行而来的主播难逃消费者对其专业度的考验。比如,备受关注的罗永浩首次带货成绩过亿,但也因“划水”而被批评。有不少人认为他对产品不了解,态度不走心。最近的第四场直播里,他又报错了产品价格和产品数量,后来只能在微博上道歉。

直播需要专业是一方面,另一方面是要有特色内容。由央视主播康辉、撒贝宁、朱广权、尼格买提组成的“央视boys”将直播做成了综艺,直播间笑声连连,押韵狂人朱广权在推销小电风扇时编上了顺口溜:最近天气热

到玉米都变成了爆米花,在家必须用空调WiFi西瓜,出门带上它,就能让你笑开花。

标杆式人物李佳琦和薇娅也有各自的优势。李佳琦以敬业出名,曾365天直播389场,6个小时试380支口红,有不少粉丝习惯了李佳琦的陪伴,顺便买买东西。薇娅背后有超200人的专业选品团队,包含招商、选品、运营、经纪人等职能人员,创立并持续完善了一系列流程规范。

自带流量和名气的企业家、明星、主持人等知名人士参与直播有优势,小白想要成为知名主播还需要走出自己的风格。

蓬勃发展的直播业带来了大量人才需求,《2020年春季直播行业人才报告》显示,疫情下直播行业招聘需求同比逆势增长1.3倍,平均招聘月薪达9845元。其中,直播岗位七成不限学历和经验,主要靠实操技能取胜。

小小的直播间也衍生出各类新职业,从专业主播、助播到直播粉丝运营师,再加上主播背后的选品、供应链管理、直播间布景、直播设备生产,全国各地的代播服务机构就从2019年6月的1家,增长至现在的200多家。这从侧面表明,直播带货远不是架好手机、把柜台从线下搬到线上那么简单。

想多一条腿走路 需全面转型

疫情暂时冰冻了线下销售,意外地促使直播带货正式“出圈”,成为所有商家考虑的销售渠道。

对于像刘蕾、秦玉兰这样的传统经营者来说,最核心的目的是希望可以“多一条腿走路”,以直播应对商业环境的变化。踏出第一步后,他们正在积极研究新的商业规则和玩法。



近日,疫情逐步缓解,加上天气晴好等因素,贵州省安顺市黄果树景区旅游市场逐步回暖。 新华社记者 陶 亮/摄

融合为创业者提供了更加系统的创新创业教育和实践指导、资源对接、法律咨询等全方位服务。西农校团委科技创新创业部部长陈龙介绍。

今年4月,在众创田园,西农葡萄酒学院2019级博士生、杨凌锦翠信息科技有限公司总经理曾翠艳带领同事,忙着为秦巴山区科技特派员扶贫创业联盟的专场直播公开课做最后的准备。

秦巴山区是我国最大的连片特困地区,横跨陕西、河南、湖北、重庆、四川、甘肃6个省。秦巴山区扶贫联盟包括72个贫困村、近600家合作社。作为联盟创新创业互动交流及知识分享平台的软件开发项目执行人,曾翠艳忙着组织西农的专家教授,以不见面、不接触的方式为广大农户免费答疑解惑,及时解决生产中的难点、堵点。

在西农,活跃着一批像蔡仕彪、王炳科、曾翠艳这样,从涉农博士变身“农创客”年轻人,为打造具有自主知识产权和市场竞争力的高科技企业贡献着青春和智慧。西农研究生工作部部长陈帝伊告诉记者:通过对在创新创业领域有突出特长的学生提供保研等多元化途径,西农培养出一批具备多学科知识背景、本领全面、优势突出的卓越农林人才。

2019年,学校就有592支学生团队、2986名学生参与第五届“互联网+”大学生创新创业大赛,斩获国家级金奖1项、银奖1项、铜奖1项。不仅如此,还在团中央“微创业”大赛中获金奖1项、乡村振兴专项奖1项,3支团队成功晋级第二届全国林业草原创新创业大赛总决赛。

快的,咖啡馆所在的阳澄湖度假区清水村因为美丽的乡村环境、中外旅客打卡的阳澄湖美景、村上湖舍民宿和众多的阳澄湖渔家乐等闻名,每个周末和假期都会吸引不少周边游客纷至沓来。正是这样的外在条件,让乡村咖啡馆有了生存发展的可能。

咖啡馆开张短短一个月,咖啡香就已溢出了村子,一些公司和团体纷纷将团建等各类活动的举办地选择在了这里。对于未来,滕韵伟说他信心满满,已一下签了20年房子租赁合同,希望咖啡馆能扎根在阳澄湖度假区,吸引更多在城里奔忙的人们,抽空到乡间田野放松身心。

目前阳澄湖度假区乡村旅游蓬勃发展,但潮汐式、涨落的客流不容忽视。阳澄湖度假区党工委委员朱鹤认为,发展乡村旅游,休闲服务设施配套跟上很关键,需要进一步拉长旅游消费链,让游客能够“慢下来、留下来”,乡村咖啡馆是一个很好的尝试。

中青报 中青网记者 王海涵 王 磊 实习生 彭羽妍

一群非科班出身的“发烧友”也能造出无人机?这对于安徽天路航空科技股份有限公司(下称“天路航空”)董事长兼技术总监门振宇来说,答案是肯定的,我们深耕植保无人机、航拍无人机等产品的生产、加工,在这条路上奋斗了15年。团队40人,平均年龄30岁,大都不是科班出身。

位于安徽淮北市经济开发区的天路航空,已研发并试飞了TL-200、TL-400、TL-800、TL-X6等数十款多功能固定翼无人机,并与中科院空间中心、航天二院、中国科大先进技术研究院等科研院所紧密联络,在林业、气象、应急等领域进行科研合作。

门振宇毕业于西南政法大学法律专业。小学五年级时他与航模结缘,学校没有开设航模课,我和好朋友就自己找机会接触航模。一张木制器械的图纸都能让他兴奋地一连研究了好几天。由于父亲是司机,门振宇小时候经常陪父亲开车、修车,耳濡目染,对一些机械知识并不陌生。现在想想,玩机械模型可以启发一个人对于智能产品的初期理解和向往,打开眼界,还真的要感谢那时候淘气的自己。

大学毕业后,门振宇在公安部门工作了半年,但他觉得自己放不下了对机械技术的喜爱,辞职离开了家乡。打工之余,门振宇先后自学空气动力学、材料力学、自动控制、复合材料等相关知识,为研发无人机做准备。

2004年,门振宇朋友的公司要用无人机为北京一高尔夫球场做测绘,找门振宇担任项目技术顾问,这是从事无人机研发的绝佳机会。然而不久,这家公司被收购,项目终止,门振宇只好又到海南找了一份新工作。

2006年,不甘心的门振宇再次回到北京,成立了一个小团队,购买、改装航模飞机,拍摄商业图、地形图。但航测飞机成本实在太高,只要在20架次飞行内飞丢一架飞机,或是10架次飞行内摔坏一架飞机,都会亏本。意外总是不可避免,飞机撞过山,掉过白菜地,但我们从来没有放弃。他回忆,有一次在山沟里做航测,为了抢在天气变化前完成任务,他们紧急采购了70多张三合板,再用胶布贴紧,花掉几千元,专门铺了一条木跑道,终于让飞机成功起飞,圆满完成了航测任务。

在探索航测过程中,门振宇开始尝试运用所学知识研发、制造无人机。2010年,门振宇经人介绍,获得了与空间科学家姜景山院士合作研发无人机的机会。计划是研发翼展7.5米、重量120公斤,可连续飞行24个小时的无人机。那时,能够研发生产同等规模无人机的民企还是不多的。

为了将该款飞机造出来,团队在北京通州张家湾枣林庄的厂房,没日没夜地研发。冬天厂房没有供暖设施,大家自己装上暖气片和煤球炉,请不起专业画图设计师,他们就请兼职设计师周末来帮看图纸。

最终,从设计图纸到首次试飞成功,仅用了5个月。当时,姜院士夸我们是天才,这振奋了我们的信心。门振宇说。

2012年,恰逢淮北市城市转型发展、招商引资,门振宇决定回家乡创业。当地政府提供了800万元债转股协议支持和2800平方米免租厂房,在贷款申请方面也给予支持。

刚回来时,有人质疑,认为我们几个是骗子,因为投资人、合伙人“五花八门”,还有卖白酒的,能造出来飞机?但大伙都憋着一股劲儿,在模具开发、程序编制等方面蓄力,积累技术经验。

2013年,公司第一架民用无人机被北京一家公司采购。2014年,一个占地6180平方米的新厂房投入使用。但新产品的研发需要大量资金,还有配套硬件和人员成本。

2015年,公司资金链出现问题,半年多时间,连员工工资都发不出来,但团队30多个年轻人,不仅没人离开,很多人甚至自掏腰包,买来生产、研发急需的配件和材料。我都担心团队要散了,没想到没一个人提钱的事,也没人抱怨。团队反而开足了马力,抢在时间节点前完成了任务。门振宇回忆,2016年年初,他卖掉了自己一套北京的住房,预付款拿到手,就给员工补发了工资。那次危机之后,我决定,一定要把公司办成大家的公司。

天路航空团队中,航空专业科班毕业生较少,大伙来自各行各业。技术人员则来自汽车设计、太阳能厂模具设计、机加工设计等行业,还有以前从事白酒销售的人员在公司担任管理。

34岁的苗艳武之前在矿上当技工,因喜欢玩航模,与门振宇相识。刚来天路公司时,苗艳武连铝合金焊接等基础技艺都不会。后来,门振宇手把手教苗艳武电焊和其他一些基础技术。苗艳武坚持每天7点到公司,晚上最后一个走,现在,他已是单位的生产、设计主力。

在门振宇看来,团队成员知识结构和从业经验多元化,反而有利于汇聚创新智慧,收获“奇效”。机械结构、电子、复合材料设计等一线研发人员占员工总数的80%。大伙思维较发散,可以将其他领域的机械方案应用在飞机上。

没有雄厚的资本,也没有最优秀的管理团队,更没有成熟的推广渠道,但我们靠着口碑和产品质量生存。门振宇感慨。从2017年起,公司开始稳步盈利,到了2019年,公司可以自给自足。在一次竞标中,正因为设计理念新颖,天路航空把国内一个知名研发团队的方案PK掉,拿下了订单。

目前主要任务是完善现有项目,并做好高空救援机型等创新产品的研发。但眼下,技术人员和资金还是痛点。门振宇说。平时,门振宇还担任淮北市青年企业家协会副会长,关注青少年的航空知识和素养教育。他曾专门邀请南京航空航天大学的学生来厂里实习,从绘图设计开始,参与无人机的制造全过程。我会一直坚持做这个项目,未来,哪怕只有小部分人真正入了行,我都觉得自己做的事有意义。



门振宇 受访者供图

中国农科城里的博士创客

中青报 中青网记者 孙海华 通讯员 付文婷

如何减少新冠肺炎疫情影响,深化中俄合作,有序开展下一步工作?一场特殊的跨国视频会议日前召开,代表双方团队坐在屏幕两端深入商谈的,分别是俄罗斯艾琳·杜布纳有限责任公司销售总监罗曼·阿努弗里耶夫、杨凌普兆农业科技有限公司总经理蔡仕彪。

结缘于上合组织农业技术交流活动的双方,于今年1月初在有着“中国农科城”之称的陕西杨凌达成了智慧农业领域的合作。为推进相关“中俄智慧温室管理系统与智慧农场管理软件合作发展项目”落地,双方一直在积极沟通。受疫情影响,原定4月的面晤改成了“空中连线”。

西北农林科技大学(以下简称“西农”)植物营养学2019级博士生蔡仕彪,是一名90后。刚刚结束的视频会,让他对中俄未来智慧农业领域的合作充满期待。

2016年,还在西农读硕士的蔡仕彪在参与节水灌溉推广时发现:因为传统的灌溉方式费肥、费水、费人工,农业种植专业合作社对水肥一

体化及设施农业新技术的需求相当迫切。

只有学以致用,把科研成果转化成产品和服务,才能体现出学习的价值。经过多番考察,蔡仕彪和两位研究生学友联合创办了杨凌普兆农业科技有限公司,为客户提供经济作物种植咨询、规划建设与设施农业新技术服务,内容涉及设施温室、智慧水肥一体化精准灌溉、设施农业新设备新技术应用等。

如今,公司的新技术已走进山东、重庆、陕西、云南、山西等地的120余家企业。公司创办4年来,已累计完成农业项目100余个,推广水肥一体化灌溉技术5600多亩,建成智慧果园500多亩,销售总额达1600余万元。

同样是出于对农业前景的看好,3年前,西农动物医学院2019级兽医专业博士生王炳科放弃了年薪30万元的工作机会,选择一边读博士,一边创业。王炳科的杨凌稼福农牧科技有限公司得到学校的大力支持,不仅提供了种子孵化资金,还参与到学校的产学研项目中。疫情期间,学校还专门提供了60平方米的办公用房,帮助其进行实体经营。

疫情期间,西农第一时间组织调配资源,为农科城里的创业学生提供消毒液、口罩等必

要的复工复产防疫物资。西农党委副书记闫祖书表示,学校还开通了创新创业辅导支持热线,利用网络直播渠道,就双创学子关心的科研选题、农技服务、“互联网+”、挑战杯等话题进行在线宣讲、案例分享、线上问答等,充分发挥指导教师、创业校友、专家教授、学校服务、政府支持的“五维联动”机制作用。

从2016年开始创业至今,学校和杨凌示范区为我们提供了很多帮助。被业内称为“奶牛”私人医生的王炳科告诉记者:在这些帮助下,今年2月19日,公司得以“火力全开”,全面复工复产,为7家牧场提供了线上第三方服务,为近50家牧场提供电话咨询。

2015年,从西农硕士毕业的王炳科,发现国内牧场使用的设备几乎全是进口产品。他暗下决心,要为世界奶牛养殖业烙上中国印记。公司创办一年多,自主研发的高科技产品“奶牛疾病发情监测仪”就迅速推广于国内58个牧场的3.7万余头奶牛,并远销国外。

王炳科的公司,正位于杨凌示范区的创业乐园“众创田园”。这里是区、校共建的创新创业孵化地,是科技成果转化的一片热土,累计孵化高新技术企业50余家。区校深度

放弃上市公司股权

上海白领把乡村咖啡馆开在阳澄湖

瞿畔妍 中青报 中青网记者 李 超

五一小长假,家住上海的周先生约了几个朋友自驾到阳澄湖度假区度假,隐身于湖边村落里的一家咖啡馆让他十分惊喜。白墙黛瓦、花草芬芳,站在院里就能眺望到阳澄湖,咖啡馆里弥漫着新鲜而浓郁的醇香,老板滕韵伟和妻子精心烘焙的甜点刚好香喷喷地出炉。周先生没想到在村子里还有这样别致的地方,多了一个休闲的新选择。

这家由民居改造而成的“冬日咖啡”位于苏州相城阳澄湖度假区清水村,今年4月正式开张,是阳澄湖度假区首家乡村咖啡馆。

开一家自己喜欢的咖啡馆,这是很多人的心之所向。滕韵伟和妻子勇敢地用实际行动开启了他们的梦想。在这之前,滕韵伟是上海一上市企业IT部门负责人,不仅薪资待遇优渥,还拥有公司股权。但快节奏的生活方式、紧张的工作,让滕韵伟深感疲惫,便萌生了回苏州开咖啡馆的想法。为了开咖啡馆,他放弃了让很多人羡慕的公司股权。

从上海到苏州,从工业园区到相城度假区,

寻寻觅觅,兜兜转转之后,滕韵伟和妻子最终选择在阳澄湖畔开新生活。之所以选址在清水村,因为这是一个渔家乐聚集的地方,村里还有环境优美的民宿、乐享原味生活的造物园和文艺气息浓厚的手作村落。最吸引我们的是阳澄湖度假区良好的自然环境,这里很容易让人放松,很容易让人与人之间产生互动,周边的手作村落又赋予了整个村子一种浓郁的人文气息。滕韵伟说,目前来店组织的主题活动以文化艺术为主,所以度假区整体的氛围会有很大的吸引力。

如今,阳澄湖度假区的旅游发展越来越