

消费者整体满意度高

2020 年直播电商用户规模有望超 5 亿

直播电商不断提升消费活力,2019年双11全天淘宝直播带动成交近200亿元,其中,亿元直播间超过10个,千万元直播间超过100个,双11启动仅63分钟淘宝直播带动的成交额就超2018年双11全天。这并非顶点,直播带货仍在快速增长,据艾媒咨询数据显示,2020年直播电商用户规模有望达到5.26亿人,在网民中占比过半,交易规模预计将达到9160亿元。

如今常见不鲜的百万、千万销售额并非一蹴而就,背后是整个体系相关各方、尤其是政策法规的有力保障。通过细致且不断完善的管理,直播带货中暂时出现的问题得到有效解决,这也保证了作为大热的新渠道,直播电商能够持续良性发展,释放更多消费能量。

■新快报记者 陈思陶



■廖木兴/图

既优惠又直观,直播释放大众消费力

直播电商的火爆,消费者深有体会,因为直播间里的产品往往是原价的五到七折,还有赠品,节日或活动期间可能低至两三折,如此优惠很难不令人心动。“几千万人观看直播间去秒杀几千份或者几万份的产品,手速慢基本抢不到。”在图书行业工作的黄慧告诉记者,心仪的产品往往一打开加购页面就显示缺货下架,她给记者展示一张购物订单,原价每盒近20元的速食拉面在直播间购买,每盒不到16元;原价每袋近30元的韩国速冻饺子在直播间购买,每袋不到10元。

直播电商对消费者的吸引力不仅

仅是折扣、赠品和便宜。在家居行业工作的珊珊认为,“有的直播间有专业人士做介绍和使用指导,买来的产品使用率更高。”她曾购买某款面包机,直播间有厂家专人现场教授食材准备、制作过程,成品效果也看得见。直播更加直观地呈现商品特性,既提升了购买欲,也减少了“失手”的可能。“主播会对产品试用、试穿或试吃,都会夸产品各种好,但动态的、全方位的展示下,消费者也能看到产品到底合不合适自己。”珊珊在看到直播预告后曾对一款螺蛳粉感兴趣,但在直播间制作及试吃过程中,珊珊发现配料中炸

腐竹较少,米粉是干粉而非湿粉,最终没有下单。

另一方面,直播间百万、千万级的单品销售额,较容易让普通产品成为爆品,“这也让部分客户对上直播非常执着。”从事品牌服务的Alex告诉记者,进入网红主播团队的选品“法眼”并不容易,团队对了解主播报价和排期的请求有时数周都来不及回复,随后填写表格申请、寄送样品和优惠、赠品谈判也有高要求,整个过程一点儿也不简单,但巨大的销量和直面消费者的机会会让很多品牌无法拒绝,“出十几二十万元的保证金或者坑位费都可以。”

细化管理规范环境,保障直播良性发展

直播消费中,优惠、直观、专业等特制给消费者良好的购物体验,也为卖家提供了新的推广及销售渠道,而相关的政策法规则为消费者在直播带货、尤其是快消食品领域有更好的体验保驾护航。

对于直播间带货的食安问题,黄慧分享经验,“买知名品牌、有冷链配送的比较保险,自己没有吃过只看主播推荐的,也不要着急买。”

不少消费者和黄慧一样认为直播购物瑕不掩瑜。据中国消费者协会3月发布的直播电商购物消费者满意度调查显示,对于直播电商行业现状的整体感知满意度为79.2分,对于购物体验的整体满意度为81.9分,消费者满意度总体较好;在曾遇到问题的37.3%消费者

中,仅有13.6%的进行投诉,23.7%的消费者遇到问题并没有投诉。

为了直播行业的良性发展,对直播带货中的食品安全加以保障和有序管理,有关部门也高度关注并不断完善管理。记者了解到,最高人民检察院、国家市场监督管理总局、国家药品监督管理局自2019年9月在全国联合开展“落实食品药品安全‘四个最严’要求”专项行动,行动将持续至今年12月,直播带货网红食品作为食品消费的新方式也在其中,受到相关管理部门和平台方更多关注和积极反馈。

中消协方面指出,直播电商各类经营者,特别是直播电商平台经营者,需要明确责任义务,自觉强化诚

信规范经营。广州大学法学院教授欧卫安也对媒体表示,直播平台应通过信用评价等方式进行管理和约束,从而进一步提升网络主播的职业素养和规范意识。

记者了解到,像淘宝直播平台就表示依托其治理体系,对主播的行为、商家的货品做有效管控,对可能出现的问题也会积极配合有关部门开展工作;快手平台在入驻审核外,上线商户资质审核、商品审核、内容审核体系,并建立三审制度;蘑菇街也称对供应链商家有严格的准入标准,会积极配合监管部门工作,进一步完善相关管理机制。随着有关部门继续完善对直播带货的管理,消费者也将有更加安全放心的购物环境。

行业

衡水老白干一季度
营收利润双下滑

与柯南联名不成

新快报讯 4月21日,据衡水老白干官微消息,应网友希望老白干与《名侦探柯南》联名的“心愿”,公司咨询柯南版权公司。版权公司回复,柯南是未成年人形象,不能用于白酒产品。据悉,该联名意愿源于《名侦探柯南》中柯南喝下腹部平次从中国带的白干酒,短暂变回工藤新一的情节。

虽联名不成,老白干也与网友良好互动,收获一波关注度。但在4月24日,公司财报显示,2020年第一季度,衡水老白干营业收入为7.56亿元,同比下滑34.19%,净利润为6573.8万元,同比下滑44.05%。衡水老白干表示,受疫情影响,餐饮、聚会取消,白酒销售终端受阻,新冠肺炎疫情及相应的防控措施给公司的销售业务造成了一定的影响。

(陈思陶)

温氏股份去年净利润
同比增长 252.94%

新快报讯 4月24日,温氏股份发布2019年年报,公司2019年度营收利润实现双突破。其中,营业收入731.20亿元,同比增长27.75%;净利润139.67亿元,同比增长252.94%。

温氏股份表示,报告期内,肉禽市场行情较好,公司积极发展养殖业务,实施增加投苗等措施,实现了扩产增量增效。公司销售肉鸡9.25亿只(含毛鸡、鲜品和熟食),同比增长23.58%,销售均价同比上涨9.93%,公司养鸡业务收入及盈利同比上升;公司销售肉猪1851.66万头(含毛猪和鲜品),同比下降16.95%,但受国内生猪供给偏紧的影响销售价格同比上涨46.57%,公司养猪业务收入及盈利同比大幅上升。但目前国内非洲猪瘟疫情仍然严峻,还将持续加强疫情防控,严抓生物安全,全力推进生猪稳产保供。

(陈思陶)