

财眼

打造千亿元产业集群,打响“汕货”精品品牌 潮南内衣家居服直播节 暨侨创青年直播正式启动

由知名内衣专家“大内总管”李美丽挑选推荐的曼品质内衣,一折就能秒!

明星主播李艾到汕头亲尝后大力推荐的会爆浆的李老二虾仁蛋黄流心丸,29元/盒!

“中国家居服第一股”芬腾100%新疆长绒棉可出门休闲家居服套装,直播价159元!

.....

这么多物美价廉的美食、好物,彻底点燃了全国各地淘宝直播网友的热情,也让9月15日20时正式开麦、汕头众多本地知名品牌与商家参与、规模空前的潮南内衣家居服直播节暨侨创青年直播一开始就进入了高潮。

9月15日,由汕头市商务局指导,潮南区人民政府、淘宝直播联合主办,汕头市归国华侨联合会协办的淘宝直播中国行汕头站,潮南内衣家居服直播节暨侨创青年直播正式启动。淘宝明星主播李艾在启动仪式现场获聘任为“侨创推广大使”,以感谢她在直播活动中为华人华侨青年创业者代言。淘宝知名主播“有求必应罗”“思思辣妈妈”“女神关关”“李美丽”则获聘为“汕头好物推荐官”,将在本次直播节将优质的“汕头品牌”“汕头好物”带到世界各地的万千家庭。



■潮南内衣家居服直播节启动。

世界内衣之都借淘宝直播中国行“出圈”

汕头是最早对外开放的经济特区之一,让汕头人倍感自豪的,除了名扬天下的潮汕美食,还因为它是世界内衣之都。

汕头侨联副主席刘心耿告诉新快报记者,汕头是著名的侨乡,几十年来,这里走出五百万名海外华侨。他们回乡投资兴办了大量企业,促进了本地经济的发展。不过,过去汕头企业偏重“三来一补”,不太重视品牌。近年来,汕头企业越来越重视自有品牌的发展,开始借助电商等新型渠道,帮助汕头品牌走向全球,这是产业发展的必然过程。

潮南区陈店镇镇长马俊雄介绍,潮南区是“中国内衣家居服装名城”“中国内衣名镇”,是全国知名内衣生产基地。陈店镇一直积极推进电商产业的发展,2015年已跻身全

国百强淘宝镇,全镇有2000多家活跃的网店及300多家实体网商批发店,从业人员超万人,形成沟湖电商圈、陈店内衣文化创意街区等网商批发零售商贸区,具备成熟的电商直播环境。

“通过这次直播节活动,我们希望在潮南区乃至汕头市营造直播电商的浓烈氛围,挖掘更多优秀的企业,展示更多优质产品,吸引和培育更多电商人才,推动直播电商行业健康发展,让内衣、家居服等优势产业的发展插上电商直播的翅膀,带动内衣家居服产业的发展,做大做强潮南内衣家居服产业。”马俊雄说。

淘宝直播中国行项目组负责人大屿透露,自今年5月启动以来,该项目已在南宁、敦煌、井冈山、郑州、济南5站举行,携手李佳琦、雪梨、

烈儿宝贝、陈洁kiki,以及超过50名特色淘宝主播,为全国各个城市特色好物“代言”,目前累计销售额近4000万元。

同时,大屿强调说,直播电商并不仅仅是带货。淘宝直播中国行的初衷是打造城市IP,希望通过平台强大的资源整合能力,携手头部、腰部主播以及合作伙伴,走进城市地标,开展一系列主题直播活动。当地政府为地方特产背书,场景化的直播增强粉丝对商品的感知,地方品牌通过头部直播间实现销量增量,如此多方相互赋能的良性循环,最终实现了电商带货的全链路升级:城市有好物,好物背后蕴含城市特质,通过直播活动凸显,不仅城市好物“卖空”,城市也“出圈”。

“我们的产品 绝对不输于国际一线大牌”

汕头绿驰服饰有限公司总经理陈荣升告诉新快报记者,近年来直播电商蓬勃发展,公司一直想借此拓宽销售渠道寻求发展,淘宝直播中国行落地汕头,刚好满足了公司需求,希望能在直播节和直播渠道上持续爆款、爆卖,让消费者知道“好内衣陈店造”。

刚从深圳抵达汕头参与这次直播节活动的主播李婷(有求必应罗)说,直播购物很讲究一个“氛围感”。“为什么我会来汕头呢?其实‘走播’最好的一点就是能让消费者最直观看到从织机到纺布再到成衣的过程,而且在源头直播有个非常大的好处是,我们可以以最实惠的价格拿到品质最好的衣服。”

在本地内衣产业链浸淫多年后转型成为主播的“大内总管”李美丽,把这份工作的意义提升到了另一个层面。她说:“我们在产地带、在工厂直播,就是为了告诉大家,并不是一定要贵的东西才好,好的东西也不一定贵。我们选择商品不是只选一家,而是在整个产业带选品。汕头内衣产业带千千万万的企业都很棒,我们的产品绝对不输于国际一线大牌。中国制造已经走向了新的巅峰,我们要让宝宝们好好感受中国制造,感受潮汕优秀企业家给大家的优质商品。”

下一步: 让城市“出圈”更有底气

据了解,淘宝直播中国行接下来还将与各地政府密切合作,希望打造基于城市营销与产业提升的新解法,让城市“出圈”更有底气。未来计划走遍全国,一方面发掘城市产业优势,通过直播提升产业整体升级,另一方面在城市营销等方面充分发挥平台及主播优势,为城市“代言”,助力城市品牌提升。

(新快报记者 郑志辉 孙毅 邓迪)

直播基地建在产业带上,发展比预计快

根据《淘宝直播行业趋势官方主题报告》显示,直播内容电商具有投入少、门槛低但爆发非常强的特点,只需简单一部手机,两个人合作就能开播,单场销售过百万元是轻松小事。2021年直播电商的总体量预计破万亿元,而且随着互联网基建的搭建完善,还会有更蓬勃的发展。

不过,直播电商在发展过程中也遇到了一些问题:主播缺货,需要大量供给,这就要求招商团队更加优秀、精准。此外,商家不能精准对接主播,走了不少弯路;各类直播人才比较稀缺,预计未来三

五年这些问题将会一直存在。

对此,淘宝直播华南区负责人朱贺南表示,未来,淘宝直播部门会通过基地方式解决,包括举办更多类似直播节的活动,让对潮汕特色商品有需求的主播与产业带商家更多对接;派驻更多“小二”到产业带核心地区,帮助商家玩转淘宝玩转直播;联合基地在当地做更多的人才培训,孵化一批像李美丽这样的潮汕地区标杆主播。

2020年7月,在汕头地方政府部门的大力支持下,潮汕文化创意产业园与阿里巴巴集团合作,

在龙湖区落地潮汕潮淘直播基地,希望能藉深度挖掘潮汕地区优势产业,借助直播电商平台资源,建立和完善数字化产品供应链体系,同时将培训孵化直播电商运营、主播达人等人才。

潮汕潮淘直播基地负责人岳小平透露,到目前为止,短短大半年时间,基地的发展比预计快得多。团队从几个人扩大到几十人,场地从原来的100多平方米扩大到现在的三千多平方米,自有主播6名,长期合作主播几十人,基地供应链每天走货价值在500万元以上。