

食品行业全员上线,中小企业迅速上位。如今,只要有产品的企业几乎都涉足电商领域——

电商直播迎战“微利时代”

本报记者 万佳

今年中秋、国庆长假,各路电商主播们“超长待机”的销售业绩并没有像往常那样抢眼。许多主播感慨预想中的报复性消费并没有到来,电商带货的钱越来越难赚了。“一方面是由于消费者更加理性,不会再一味囤货;另一方面也说明进入电商行业的人越来越多。”黑龙江电商专家管宏强说,尤其是今年,大批企业与电商深度融合,约八成企业进军电商直播,食品行业几乎全员上线,尤其是中小型企业,借助电商直播迅速上位。毫不夸张地说,只要有产品的企业如今都涉足电商领域。

今年8月末,巴彦县电商主播们先后走进本县八旗食品、哈尔滨健康农牧业和嘉润农业等企业的生产车间直播带货。不仅“网红”,公司经过培训上岗的员工也在直播间为自家企业“摇旗呐喊”。政府倡导扶持,企业积极与电商平台对接,越来越多的当地企业走上电商直播带货之路。

近年来,中国电子商务创新发展,规模和质量持续提升,融合创新态势不断深化。2023年电子商务大会数据显示,电商是数字经济中规模最大、覆盖面最广,2022年电商的整体规模已经突破50万亿元,占GDP总额的41.5%。商务是数字经济中发展规模最大、覆盖范围最广的重要组成部分。2023年上半年,哈尔滨市实现电子商务交易额1160亿元,同比增长6.1%,占全省55.9%;网络零售额203.8亿元,同比增长46%,占全省56.6%。

电商在快速增长的同时也导致电商人才缺口更加巨大。哈尔滨每年各大高校约培养近万名电子商务相关人才,其中许多人才甚至还没有毕业就被南方企业签下。

今年以来,旅行、自驾游等休闲、放松的治愈性消费成为很多消费者的选择。除此之外,演艺、交通等旅游主题消费;餐饮、影院、购物中心和酒水饮料等社交主题消费都拥



小玉米成了治愈的“良药”。

旅游休闲成消费新热点。

电商专业大学生直播。

A 性价比高成首选 百元内商品最受欢迎

从今年年初开始,哈尔滨主播小娟发现,如今货越来越难卖了。短短两三年时间,粉丝就涨到180万的小娟可以说是边吃边播的“始祖”,她和丈夫以及团队每天下午2时30分开始,大家一边播,一边吃,主播吃得热火朝天,一直吃到七八点钟下播,订单更是满屏飞。但今年不仅直播间的人数不如以往多,粉丝的下单量也降了下来。

管宏强说:“之前3年,大家都喜欢囤货,各种耐用消费品买了一大堆,如今大家又恢复日常消费,今后一段时间,‘高性价比商品’将成电商消费的主角。”

今年中秋节,不管是线上还是线下,月饼销售都走起了平民路线,往年高端礼盒包装的月饼几乎不见踪影。在白洒领域,物美价廉的光瓶酒迎来爆发式增

长。抖音发布的《酒水节趋势报告》中提到,今年1月到7月,酒类线上销售同比增长75%,消费者的订单单价以几元到几十元的白酒居多。

“总体来说,越来越多的消费者更注重性价比,不再为营销买单,而是为质量买单。”管宏强说,实际上,很多企业对于平价卖货是持欢迎态度的,因为过去即便价格高,也并没有给企业带来更多的营收和利润,中间的差价都让经销商或电商赚去了。如今,大家都进入微利时代,价格更加实在,才能刺激消费者的购买欲。

B 旅游餐饮成电商热点 线上种草线下消费

这个“十一”假期,哈尔滨宝妈大玲子带孩子到北京玩了几天。从景区景点门票,到车船飞机、住宿酒店,无一不是在网上提前预订的。就连吃饭,大玲子都是在小红书提前踩好点,哪家口碑好又排队时间少,最重要的是经济实惠。

今年以来,旅行、自驾游等休闲、放松的治愈性消费成为很多消费者的选择。除此之外,演艺、交通等旅游主题消费;餐饮、影院、购物中心和酒水饮料等社交主题消费都拥

有相对较大的回升和反弹空间。

“大部分来店就餐的外地消费者都是从大众点评、美团、小红书一类的电子平台上导流过来的。”哈尔滨老仁义饭店总经理李玉萍说,现在年轻人很精明,消费不踩坑的法宝就是借助电子平台上的各种“种草”。

实际上,线上种草,线下消费,不仅是年轻人的生活方式,如今已经扩展到更广泛的消费群体。今年60岁的王晓波就是其中一员,她平时和老伴、老姐妹们根据

抖音、小红书上的旅游攻略,从“五一”开始就进入了旅游模式,从贵州千户苗寨到哈尔滨周边自驾游,从新疆火车漫游到黑瞎子岛边境游,几乎玩遍了大半个中国。

“治愈性消费的特点就是颜值高,悦己性强,更注重精神消费。”哈尔滨主播大碗说,治愈性消费不需要消费者花很多钱,而是在自己的生活场景中更加善待自己。“一碗家乡米饭,一根甜糯玉米,这不就是生活吗?许多在现实生活中受到伤害的年轻人,学会用简约精致生活治愈自己。我的粉丝购买商品后,在留言里给我拍各种摆拍照片,看得我都羡慕不已。”

C 本土品牌进一步崛起 食品制造业全员进军电商

黑龙江省省长水河粮油加工有限公司进驻抖音平台不到4个月,粉丝已经累积到7612人,11种产品的销量已达1371单。

“对于这种初入电商平台的企业,我们采取的办法是组织专业直播团队代播。”管宏强说,从6月初到目前,已经进行了120多场直播,几乎每天一场,每次两三个小时。除了一个企业号,我们还在“北国寒地”“黑河北大荒绿色食品”“群力冰小麦粮油食品特产店”等账号同时推荐水河产品。此外,我们还组织了一个粉丝群,通过不定期在群里推出各种优惠销售来增加销量。

从今年初开始,我省多个企业先后涉足电商平台,开通企业账号,正面融入电商大潮。哈尔滨千优科技是专门给制造业企业拍摄短视频宣传片的公司,“公司成立8年来,今年活最多。”公司总经理说,之前是跑断腿跟企业说拍片,今年许多企业都是自己找上门,这说明他们意识到互联网平台的巨大流量和商机。目前全省合作的企业累计超过3000家。

“今年可以说是企业大量涌入电商领域的一年,全国约有八成左右的企业进入电商。”管宏强说,尤其是食品制造业企业,几乎全员进入。“本土企业的进一步崛起,为他们向电商转型提供了基础,他们逐渐意识到了规模效应叠加品牌效应的附加值,会去更积极地尝试品牌化转型。同时,电商去中间化的销售平台也逐渐成熟,为他们创造了转型的机会。而且本土产品具有更接近消费者的主场优势,能更快地对相关趋势做出反应。”

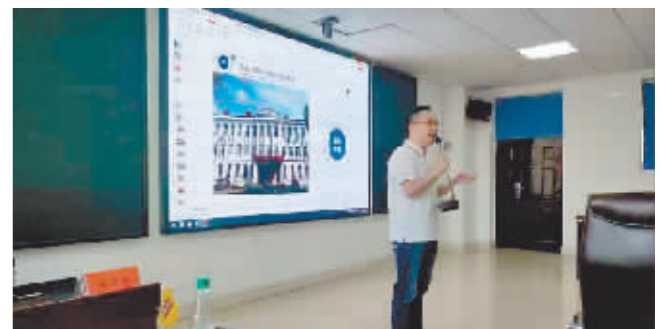
D 电商主播缺口大 就业薪酬不断向上

当越来越多的企业进军电商直播领域,电商所需的各类人才也处于紧缺状态。

哈尔滨职业技术学院电子商务专业今年刚刚大二的许多学生还没毕业就已经意向性签订了就业单位,他们明年毕业后会到中央红、京东等公司从事电商相关业务。

电商人才缺口首先从不断高涨的工资水平体现出来。今年,哈尔滨电商主播工资从去年保底月工资3500元上涨到五六千元,一个月实际到手都在万元以上。即便如此,许多刚刚培养起来的电商主播刚从高校毕业就被高薪挖走。现在全国主播缺口非常大,以义乌为例,该地每年电商人才缺口在二三十万人左右。他们在每年毕业季都到全国各地抢人才。目前,省内电商人才也有一定缺口,但不如南方城市大,而且经验、待遇都与其有差距,所以大部分人才都更希望到南方先锻炼几年。

“从目前行业现状来看,需要给更多电商新人更多机会和流量。从电商趋势来看,未来也会需要更多专业的电商人才。”管宏强说,我省人才凭借普通话优势,外形优势,都将成为电商市场最有力的竞争者。



管宏强在授课。

敬业

社会主义核心价值观

富强 民主 文明 和谐

自由 平等 公正 法治

爱国 敬业 诚信 友善

中国梦

哈尔滨市精神文明建设指导委员会办公室

查佩仙设计