

探访“双11”战火下的青岛主播

24小时车轮战 直播六小时来不及喝口水 收入是平时的三倍

一年一度的“双11”购物狂欢节如约而至。伴随着电商的迭代发展,今年的“双11”购物节已俨然成为直播电商的天下。无论是在淘宝、京东等电商直播平台,还是抖音、快手等短视频平台,直播已经成为商家的标配。近年来,青岛直播电商发展迅速,青岛也涌现出了一大批电商主播,今年“双11”期间,他们铆足劲,希望在这个一年中最重要的消费狂欢节中收获满满。



青岛(中国)电商直播产业园内的品牌直播间。

六个小时,连水都来不及喝一口。在直播过程中,由于不断有新人加入直播间,因此主播需要将相同的内容变换不同的方式重复播出,对于普通人而言,连续说话超过半小时就已经非常累,而主播们的直播起步就是两三个小时。对于高强度的直播工作,王一贺坦言:“我们的工作就是这样,因为长时间的训练,大家都已经习惯了。”

李沧一家电商直播基地负责人王女士告诉记者,从10月20日开始,基地就开始了为今年“双11”的准备,这段时间,基地的直播间开启了24小时直播模式,所有主播都集中住在一家酒店里,采用车轮战模式,每位主播直播4个小时,然后再轮换其他主播。

主播不是一个人在战斗

对于广大消费者而言,大家看到的是直播间里主播们拼尽全力地带货。事实上,在整个直播电商产业中,主播只是产业链的最后一个环节,隐藏在直播间后面的,是中控、商家以及产品背后的整个供应链。

伴随着“双11”的到来,整个直播电商产业链都在动起来。位于李沧的萱芷会直播电商基地主要运营家电、母婴、食品等品类。为了迎接今年“双11”的到来,整个直播基地都严阵以待,从11月10日早上8时开始到11月11日24时,萱芷会的直播间将连续40个小时不间断地直播,平均每个直播间配备四名主播,每名主播直播四小时后换其他主播上。

24小时车轮战的成效也十分明显,在大力度优惠政策刺激下,每个直播间平均每天的营业额能达到10万元,而在平时每个直播间的营业额在3万元左右。

萱芷会电商直播基地新媒体总经理方政告诉记者,一个成功的直播间绝不仅仅是主播那么简单,还涉及中控、选品及供应链等各方面的因素。中控需要在主播进行直播时与主播进行密切配合,及时为主播提供产品并发布链接。选品则更为关键,能否选到适合消费者的品类直接关系到最后的营业额。

直播电商每天都是“双11”

“直播电商是一个非常内卷的行业,对于我们来说,每天都是双十一。”面对“双11”直播电商激烈的竞争,青岛(中国)电商直播产业园董事长助理尹学璐道出了心声。尹学璐所在的青岛(中国)电商直播产业园也是目前北方最大的电商直播基地。占地总面积6.4万平方米,总投资超2亿元。截至今年6月,产业园交易规模1.99亿元,预计全年销售额超36亿元。同时,园区精心打造的相关生活配套设施也很好提升了园区的办公生活品质,为园区持续集聚人气、流量。投入运营使用以来,众多行业领军企业和头部、腰部网络达人对产业园十分看好,已经引进一批头部网红、头部直播电商机构、MCN机构在产业园集聚发展。目前已有京东官方直播间、青岛啤酒、海尔、美的、中国电信、阿迪达斯、安踏、双星等知名品牌入驻产业园。产业园目前聚集了主播100人左右。

■新闻多一点

青岛打造直播电商产业集群

伴随着众多直播电商基地的涌现,青岛直播电商产业已形成一定规模。青岛市商务局发布数据显示,今年前三季度,青岛市实现网络零售额1418.1亿元,同比增长26.3%,增速高于全省5.3个百分点;直播带货69.1万场,同比增长71.4%;吸引消费者观看69.1亿人次,同比增长108.0%;参与直播商品网络零售量1.4亿件,实现网络零售额303.6亿元,在全省稳居第一,通过直播实现网络零售额占前三季度总网络零售额比重超过21.4%。

当前,青岛正在打造产业集群,提升直播电商发展能级。加快培育一批特色突出、示范性强的直播基地,推动直播电商产业快速发展。

近日,青岛发布首批评选的6个“2022年度青岛市直播电商示范基地”。其中城阳区青岛(中国)电商直播产业园一期改造富达汽配城7.5万平方米,建设95个直播间,配套产品展示厅、供应链服务中心和云仓等;李沧区深广互动se7en直播短视频基地深耕大家电品类直播,为海尔、海信、统帅等家电产品直播,年销售额超过16亿元;即墨区青岛市直播电商数字经济产业园发挥即墨童装和家纺产业优势,承接抖音电商平台童装产业业务进一步赋能当地直播销售企业;莱西市天天购电商直播基地专注小家电和当地农副产品直播,通过短视频和电商直播培养农村带货达人,拓展农产品销售渠道,提升农村电商发展水平;西海岸新区福瀛新谷直播电商新城与临沂新谷集团开展紧密合作,整合全省供应链和直播基地资源,拓展全品类直播业务;李沧区青岛星象汇远直播电商基地专注儿童玩具、时尚潮玩等品类开展直播业务。

观海新闻/青岛晚报 记者 李沛



萱芷会电商直播基地双十一气氛浓厚。

直播六小时来不及喝口水

王一贺是青岛萱芷会电商直播基地的一名年轻主播,今年23岁的他毕业于电子商务专业,毕业后就成为了一名电商主播,在王一贺的直播间里,他的名字叫“神仙哥哥”。王一贺主要负责本地生活的直播,即向消费者推荐餐饮、奶茶、娱乐等商家。

伴随着“双11”的临近,王一贺也愈发忙碌起来,平时一天也就一两场直播,“双11”期间,每天至少三场直播,这也意味着,王一贺最高一天要直播9小时。“对于餐饮商家来说,双十一是拓展客源非常好的时机,商家都希望借此机会扩大知名度和销售额,直播电商则是当前最流行的营销方式,因此今年双十一我们非常忙碌。”王一贺向记者道出了近期忙碌的原委。

青岛的职业主播月收入大约在1.5—2万元之间,而由于“双11”,这一个月的收入将达到平时的三倍。尽管有着令人羡慕的收入水平,但主播的工作并不轻松,采访过程中,王一贺的声音有些疲惫,他已经播了

跨境电商迎高峰 多方合力迎战“双11”

青岛西海岸新区保税物流中心迎来一年中最忙碌的“年考”

本报11月10日讯 “今年‘双11’,各大平台促销、预售从10月24日就开始了,企业备货比往年更早一些。”近日,在青岛西海岸新区保税物流中心,工人们正加紧备货、调拨,现场一片繁忙,关务负责人边庆田和同事早已做足准备,迎接一年里最忙碌的“年考”。

青岛西海岸新区保税物流中心是西海岸新区跨境电商的核心载体,集聚京东、唯品会、菜鸟自营仓等跨境电商全产业链企业400余家。为保障大促活动平稳、有序开展,西海岸新区多次召开企业座谈会,面对面解决实际问题;黄岛海关全面梳理企业在账保

证金状态,确保保证金金额充足,防止因金额短缺影响商品销售,同时进一步完善优化产业园卡口等监管设备,确保物流车辆进出区通畅快捷。“在政府、海关的大力支持和指导下,园区早早成立了集通关、物流、系统、仓储等中坚力量的工作组,制定了‘双11’活动保障预案,对区内疫情防控、企业货物进出库、人员招募、电力围网、安全维稳、配套设施等提前进行全方位排查,并提前2个月对数据系统和仓库设备进行升级。”边庆田介绍。今年是菜鸟入驻保税物流中心的第一个“双11”,为保障新成员实现首个“开门红”,园区提前了解平台促销商品品类、数量及售卖计划,根

据业务预估量增派了报关及仓库操作人员。黄岛海关提前进行大促调研,解决运营难题,这给企业带来了极大信心。“虽然初来乍到,但各方支持让我们信心十足,预计今年‘双11’单量有望突破60万。”菜鸟青岛仓关务负责人王宗芳表示。

预计“双11”当天,保税物流中心日单量将近15万票,“双11”期间总单量将突破110万。“我们将全力应对跨境电商商品销售激增情况,全天值守保通关,以最快速度办理业务,保证货物24小时通关顺畅。”黄岛海关口岸监管处监管六科科长王振鹏表示。

(观海新闻/青岛晚报 记者 于波)