

“直播经济”：撬动市场繁荣“云支点”

全媒体记者 龚盈盈
吴峰宇 文/摄

一支话筒、一部手机或一台电脑,就能完成一场直播销售,疫情之下,义乌“直播经济”火了。市场商户、国内外采购商、企业高管等,越来越多的人变身主播,开启“直播带货”秀。饰品、日用百货、防疫物资……义乌中国小商品城里210多万种商品越来越多地通过直播,走向全球各地。

眼下,被誉为“世界超市”的义乌,正通过直播+电商、内容短视频+供应链等经济新业态,稳外贸、拓内销,提振市场信心、促进市场繁荣。据市场发展委提供的数据显示,目前义乌拥有各类社交电商服务机构40多家,与之开展业务、建立合作关系各类网红3000多名,现有产品供应、直播培训、内容制作、网红带货等产业链从业人员约6万人,推动实体市场和电商企业新增销售额(带货)超200亿元,形成了国际商贸城、江北下朱、青岩刘等网红产业集聚区。

镜头一：江北下朱 4500 余家电商主体风口“淘金”

福田街道江北下朱村,被业界誉为“网红带货第一村”,流传着“只要口袋里还有明天吃饭的钱,就有希望在这里生存下去”的豪言壮语,吸引了一批又一批风口上的“淘金人”。“进入直播间的各位宝宝们,今天我在义乌的江北下朱村,给各位介绍几款洗护用品。其中,有很多大家喜欢的品牌,价格也非常美丽,心动的宝宝可以点击左下角链接购买。”4月15日上午,浙江尚播文化传媒有限公司(以下简称尚播传媒)义乌江北下朱直播基地正式投用,这个面积3000平方米的“孵化器”,内设23个直播间,培育的“网红”更是复市兴市的生力军。

据统计,目前江北下朱新零售市场已有1000多个社交电商品牌,持照市场主体4500余家,快递企业驻点30余家,30多个国内外知名品牌,如迪士尼、康佳、荣事达、屈臣氏、小米、仁和、修正等争相进驻,阿里巴巴、京东、淘宝、拼多多等多家知名平台进驻。

午后的江北下朱,随处都能听



网红正在直播

到包装快递时撕胶带的“滋滋”声,骑着三轮电动车的快递小哥,在拥堵的马路上来回穿梭。你怎么也想像不到,就是道路旁一间间其貌不扬的“摊位”,每天上演着日进斗金的财富故事。“我来义乌为了追梦。”来自安徽的李彬已在江北下朱接受了4天的直播培训,他发现,距离正式上岗直播的时间越来越近。

“江北下朱社交电商从业人数达1.3万余人,峰值可达2万余人。”市场发展委相关负责人告诉记者,近年来,随着互联网数字技术的高速发展,直播行业得到快速发展和壮大,直播经济效应正快速在义乌市场渗透,而江北下朱就是一个缩影。他表示,根据调研摸排来看,在江北下朱从事直播的人员平均年龄在26岁左右,以90后为主。他们为江北下朱及周边创造了日均60万的新零售订单,年交易规模近百亿元的商业“传奇”。

“我们是一家做电商直播、网红主播孵化、直播人才输出、培训的专业机构,希望接下来能更多地帮助义乌市场主体抢抓‘直播经济’先机,孵化本土‘网红主播’,源源不断为义乌市场‘输血’。”尚播传媒负责人告诉记者,市场经营户是义乌市场的最小单元,也是市场内最接近贸易本身的主体。鼓励、引导市场经营户直接或间接参与直播销售,有利于探索市场转型新路径。一方面通过思想意识培训,让经营户充分认识到直播经济为商品销售带来的积极作用;另一方面是通过专业技能培训,提高经营户自身直播营销能力。

快手直播平台上小有名气的主播闫博,可以说是最早踏足江北下朱从事“社交电商”的创业者之一。一次偶然,闫博开始直播带货,一个月卖掉35万件羊毛衫,在江北下朱直播圈引起巨大反响,越来越多怀揣创业梦想的外地人涌入义乌。而今,他的“创业之家”培训机构已成功培育出上千名主播。

“义乌市场的强大货源保障,以及超低的物流成本,是江北下朱村直播经济兴起的重要因素。”在福田街道振兴社区书记刘训恒看来,江北下朱村直播经济的兴起,与近些年青岩刘电商经济崛起一样,是草根创业的缩影,离不开义乌市场这块土壤。

据悉,江北下朱村距国际商贸城仅2公里,“网红们”可以在产品走红的第二天,就可以组织供货量,并且做到次日发货。同时,还毗邻江北下朱货运市场,物流发达,极大地方便了货件来往。目前已有来自全国各地的近千名网红扎根江北下朱新零售市场。除此之外,很多经营户在对接网红团队过程中萌生了自主孵化、培训网红的想法,并付诸实践,创建了自己的网红团队,极大地减少了对接网红团队的费用。

镜头二：义乌市场商户“抢”流量变订单

“我们企业已复工复产,产品供应不愁,缺的是销售渠道,所以现在有条道就要抓住。”日前,在国际商贸城四区,“丽挺衣架”负责人陈梦婷把30多款热销产品陈列在摊位上。一旁,闪亮的补光灯下,淘宝主

播“小兮”正通过阿里巴巴直播平台向网友介绍新款衣架,不时有网友在直播间咨询,点击链接下单。5个小时的直播,线上成交额7.8万元,意向订单120万元。

“在疫情特殊时期,引导经营户开拓线上直播等新渠道,加速采购商回流,提振市场经营信心显得尤为重要。”商城集团第四分公司负责人表示,这场疫情也倒逼经营户加速转型,“外贸出口受挫,很多商户都加大了内销市场的开拓力度。有些原本只做批发的,现在也开始注重线上直播了。”

记者了解到,眼下正值饰品、日用百货、五金工具等商品的销售旺季,但因为疫情,义乌市场各行业原定的新品发布会、订货会无法照常举行。为此,商城集团在国际商贸城各区块开辟了公共直播间,免费提供给有直播需求的经营户使用,并围绕商户培训、网红对接、产业带打造等方面做了大量的培训和扶持,一场场针对市场各行业的新品发布会、直播卖货的繁荣市场系列活动,在一区、二区、三区等区块举行。

“疫情给传统经营模式带来的影响是巨大的,在小商品贸易刚需基本稳定的条件下,线上贸易订单不降反增。”义乌市饰品配件行业商会会长丁杏娟表示,近年来,网红直播经济和直播新业态复合产生的“叠加效应”正快速在义乌市场渗透,商城集团化疫情之危为转型之机,组织新经济业态的专业力量进场,将义乌市场的货源优势与业态渠道无缝对接,带来的不仅是资源和订单,更带来一支复市兴市的生力军。

据介绍,自3月份以来,商城集团引进的101名“有播”平台主播正式进驻国际商贸城,并与1000余名市场经营户达成初步合作意向,共同将直播流量转化为实实在在的经营收益。

作为电商行业的主管部门,一直以来,市场发展委助力企业通过网红带货方式实现产品销售新增长,为义乌孵化一批网红电商主播,为义乌打造一批网红爆款产品。市场发展委相关负责人表示,“网络+直播”贸易帮带模式,推动义乌市场在疫情特殊时期抢抓转型机遇,布局新业态发展,谋求流量变现新的商机。

市执法局开展安全生产专项检查

全媒体记者 林晓燕

本报讯 为做好护航复工复产工作,打好打赢20天“安全生产集中攻坚行动”,近日,市执法局组织开展安全生产专项检查。

为使活动取得实效,本次检查首次采用“固定名单+现场随机”的检查方式。检查人员共组成5个小组,分别以燃气站点、小微企业、大型餐饮单位、酒店等人员密集场所为重点检查对象,重点查看有无影响消防或结构安全隐患的违法建筑、擅自变动承重(主体)结构的建筑物、改变规划许可

证确定房屋用途的建筑物、未取得施工许可证擅自施工及违规储存、使用燃气等情况。

除对排查名单上的单位进行现场检查外,每个检查组还分别选取两家经营单位开展随机抽查,扩大检查覆盖面,加大隐患排查力度。针对检查中发现的安全隐患问题,检查人员进行统一上报汇总,并交办至相关大队进行及时查处。

据不完全统计,本次共检查相关场所70处,发现问题13个,其中乱搭乱建问题10个,餐饮单位用气不规范问题3个。

市信访局“党建+信访”化解难题促和谐

全媒体记者 李爽爽
通讯员 王德勇

本报讯 近日,为化解北苑街道塘坦村葛女士信访事项,市信访局工作人员多次进行调解,了解有关情况,倾听她的心声,与街道、部门、村干部共同商讨解决方案。经过信访局有关人员的耐心疏导诚心化解,葛女士的心结终于解开了,在息访承诺书上签下

自己的名字。

为提升党员干部服务群众的能力和水平,今年以来,市信访局创新实施“党建+信访”模式,通过抓基层、强基础、建机制,形成党群同心,共保稳定、共谋发展的强大合力,有效预防和减少信访问题,实现了信访形势持续好转。通过开展“党建+信访”模式,今年以来,市信访局共排查出信访积案78件,化解50件;接待初信初访430件,化解363件。

义乌工商学院师生投身新时代文明实践

通讯员 孙杰

本报讯 今年的4月23日是第25个世界读书日。连日来,在义乌市一峰书院城市书房,由义乌工商学院人文旅游学院组织策划的“主播带你逛书院”、“疫情期间最打动我的一段话”征集、书封COS大赛等颇具特色的读书活动,吸引了一批批热心市民。

由义乌工商学院承接的义乌市一峰书院城市书房公共文化服务项目,是政府主导、社区参与、高校共建的城市书房,位于江东街道塔下洲社区。该院旗下的人文旅游学院致力于新时代文明实践,倾力构建全民阅读服务体

系,积极探索公共文化服务新模式,为市民提供崭新的阅读分享、文化交流、亲子互动的人文空间,搭建起集阅读、展示、沙龙、休闲于一体的文化“驿站”,每月服务约1500余人次,平均每月举办文化活动3场,打造了非遗传承、启智课堂等线下阅读品牌,并依托公众号和读者群,形成地方文化推介、美文欣赏等线上阅读品牌。

接下来,义乌工商学院将继续发挥地方高校的优势,积极服务新时代文明实践,继续发挥引导群众、以文化人的作用,以实际行动践行社会主义核心价值观,传播社会主义先进文化,促进城市文明建设。

廿三里开展电动自行车专项整治

全媒体记者 谭祉满

本报讯 为进一步消除消防安全隐患,减少交通安全事故,深入推进“平安廿三里”建设、打造美丽城镇“治理美”,近日,廿三里街道部署开展电动自行车领域专项整治行动,通过集中力量奋战45天,确保电动自行车综合治理见成效。

电动自行车凭借经济、环保、便捷等特点,成为部分人群的出行选择。据不完全统计,目前廿三里街道辖区内电动自行车数量约3万辆。随着电动自行车的普及使用,引发了诸多安全问题,如私拉乱接充电、违规停放在疏

散通道、驾驶者不戴安全头盔、违规载人等,存在较大安全隐患。

据悉,此次专项整治行动主要针对四大重点突出问题开展,即电动自行车销售、存储、维修整治,电动自行车充电、停放整治,电动自行车骑乘整治、外卖、快递配送车辆集中点整治。

下一步,在街道安委会的统筹协调下,各职能部门、相关科室、网格将严格按照整治标准,紧盯时间节点,落实工作职责,坚持“有患必除、重患必停”的原则,加强部门联动,形成工作合力。街道纪工委也将分重点、分阶段、分专项强化督导检查,确保专项整治行动扎实开展。

按下“快进键”建设乡村大花园

乡村大花园建设,是我市贯彻省第十四次党代会提出的“万村景区化建设”的一项重要工作,是推进全域旅游发展的重要载体,更是践行“两山”理论,实施乡村振兴战略的创新实践。

连日来,由义乌市文化和广电旅游体育局与义乌工商学院人文旅游学院全域旅游研究中心组成的A级景区村庄创建指导小组,分赴我市本年度拟创建A级景区的100多个村庄开展实地调研活动,在景区建设对标指导、乡村旅游资源调查与旅游产品策划、乡村运营管理能力等方面给予对口帮扶。

全媒体记者 盛庆乐 摄



■逛市场 观商情

百余款新品发布 引采购商到场订货 义乌小商品“抢”春季行情

全媒体记者 吴峰宇

本报讯 “今天主要展示20多款新品,一会模特会重点展示6到7款。”4月20日上午,在2020年浙江·义乌小商品配送行业(春季)实力企业联盟新品发布暨大型订货会(以下简称垂直展)上,市场商户冯桂花忙着在展位上摆放新品。

据介绍,本次垂直展由商城集团国际商贸城第五分公司主办,为期3天,分新品发布会、订货会两大部分。新品发布会现场,共筛选发布100余款新品,吸引了小商品配送经营区130余家市场主体参展。

“我们主做内销,终端客户是学生群体,目前正是开

季学,尽管订货会今天才开始,但昨天已有不少客户下单了。”冯桂花说,自己主营精品百货,此次疫情对生意造成了一定影响,但从3月下旬开始生意逐步恢复。

在晴泰百货,来自河南商丘的采购商杨辉一边看样,一边和经营户朱星亮商议价格。就在半个月前,杨辉来到义乌市场采购了一批日用百货,很快就销售一空。这次来义乌,他想要加大采购量,备足货品。“义乌小商品配送区块的商品价格低,产品质量好,我们老家的消费者非常认可,货拿回去十分畅销。”杨辉说。

面对多年的老客户,朱星亮也拿出了满满的诚意。“这次订货会,我也准备了优惠活动和很多赠品,一定让采购商感受到

实实在在的优惠。”朱星亮说。

作为义乌小商品配送行业的佼佼者,“货郎先生”此次也发布了几十款新品。市场总监洪雄军告诉记者,在当前经济复苏的大背景下,此次活动云集了业内优质品牌商品,能够满足采购商对新款产品的需求,也展现了行业产品发展的趋势。“行业内各会员企业十分重视此次活动,拿出了最好的产品,希望借此机会增强市场信心,加速客商回流,刺激终端零售市场,助推市场全面复苏。”

订货会期间,还举行了行业趋势座谈会,围绕小商品配送行业未来发展及定位、如何提升配送行业区域竞争力地位等内容,采购商及经营户代表共同为小商品配送行业的未来发展出谋划策。

全媒体记者 吴峰宇 文/摄

本报讯 “你们这台KN95内外置一体打片机售价多少?”“口罩耳焊机一分钟能出多少成品?”4月22日上午,2020防疫商品生产机械设备对接会进行到第三天,各参展企业的展台依然是人声鼎沸,询价声、交流声、洽谈声不绝于耳。现场展示了各类型口罩机、耳焊机、无纺布、熔喷布等35个大类的防疫商品和生产机械设备,吸引了全球数千采购商到场采购下单。

受新冠肺炎疫情影响,当前全球防疫物资呈紧缺状态,我国已开放商业渠道供多国进口急需的个人防护用品和医疗设备。“义乌是全球贸易枢纽城市,很多生产防疫物资和机械设备的企业在市场里

集聚,被全球采购商寄予了厚望。”商城集团国际生产资料市场分公司工作人员告诉记者,义乌市场暂无独立的防疫商品

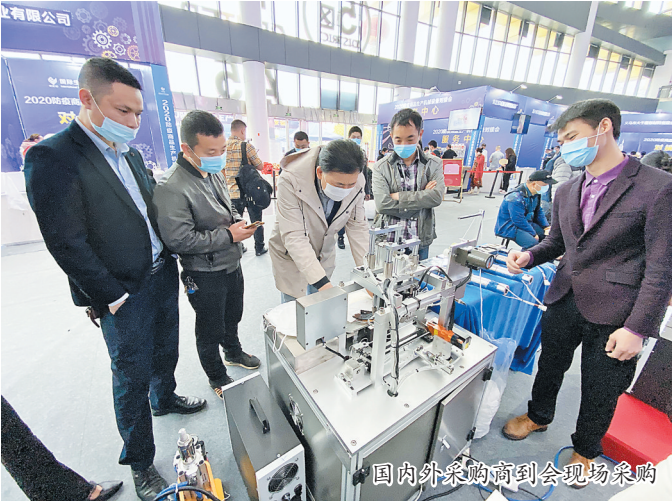
生产机械设备区块,防疫设备分散在市场的多个区域,举办这场对接会,就是为了搭建平台、变散为整,最大限度提高采

购商和经销商的对接效率。

“我是做植绒面料的,今年生意不好做,就转型做了生产口罩所需的针刺无纺布,也算是赶上了风口,产品供不应求。”金华硕果布业有限公司总经理陈晓明开门见山、直奔主题,疫情带来危机,同样带来商机。参展两天,他收获颇丰。

记者了解到,对接会的展位是“一位”难求,主办方不得不把开幕式场地拿出来,给参展企业使用,展位也从最初的40个扩充至62个。

从筹备到开展,历时12天时间,对于商城集团国际生产资料市场分公司来说,这可谓是一个“抢”出来的展会。据初步统计,4月20日至21日,对接会累计客流3780余人次,现场成交1400万元,意向订单2.7亿元以上。



国内外采购商到会现场采购