

双语带货出圈 教培业“拥抱”直播

▶ 本报记者 李洋

“这个牛排的口感,第一个叫作juicy,多汁的;你的牙齿咬到叫作tender,嫩的,我们一般说一个东西嫩,还可以用delicate……”近日,被戏称为“中关村兵马俑”的主播董宇辉双语带货农产品带火了新东方旗下直播带货平台东方甄选。随之而来,“知识付费了4袋大米”迅速登上了抖音热搜榜。

没有了生硬的“大家快买它”“真的很好用”等带货口头语,东方甄选打破了网民传统印象中的主播形象,在售卖农产品的同时,科普起了曾经课堂上的英语单词和文化故事。

数据显示,东方甄选直播间6月9-10日的观看人次超过760万,单日销量总额也超过1500万元。而在48小时之前,该直播间的观看人次只有65万,单日销量总额才一两百万元。不温不火的东方甄选直播间为何会一夜爆红?

从不温不火到一夜出圈

去年“双减”政策发布后,曾经风光无限的教培行业一夜进入寒冬。不少行业巨头纷纷倒在了“转型”的开始或途中;巨人教育宣布破产;在美股上市的精锐教育宣布暂停营业;瑞思教育也成为2022年首家退市的教育股……

在“双减”政策背景下,新东方也开始壮士断腕,砍掉了K12阶段学科类培训业务,并在2021年年底推出助农业务“东方甄选”品牌。

从教育培训到售卖农产品,这一次的转型对于新东方来说,并没有那么容易。

2021年11月7日,新东方创始人俞敏洪开启了自己的首次直播带货。除了卖书之外,他宣布一个重要的决定:新东方之后会转型直播带货,进入助农直播赛道。

很快,12月28日晚,俞敏洪就开始了新东方的首次助农直播,并且为旗下的直播平台东方甄选开始站台。随后的两个月,东方甄选直播间开了26场直播



在北京市珐琅厂有限责任公司,工作人员在网络直播间内展示景泰蓝商品。

新华社记者 鞠焕宗/摄

背后有哪些原因

“这一轮次的复工复产后,消费者的消费欲望强劲,‘618’本身也是一个消费旺季,加之李佳琦、罗永浩等数位超级主播退场,淘宝、抖音、快手几乎都在经历头部主播‘空窗期’。直播行业在经历一个洗牌阶段,正缺少优质内容。新东方的发酵与当下这个消费时间段有很大的关系。”信达证券传媒互联网及海外首席分析师冯翠婷分析表示。

IP孵化专家、互联网博主史浩认为,董宇辉火的原因一是人设好,二是文化门槛,三是场景化和回忆杀,四是内容。他将知识、英语、故事、情怀全部打包给一个产品,卖给用户,实现了人货场的高度统一。

“虽然董宇辉不是知识领域最牛的,但一定是目前直播带货的主播里,知识体量最丰富的一位。这种文化感突破了直播行业的旧规则——降价、打折、限购等常规套路,让人耳目一新,用户就容易被吸附过来。”史浩说。

业内分析认为,东方甄选优质的直播内容与恰逢其时的时间节点引得流量青睐,得益于新东方多年在教培行业的积累。新东方深耕教培行业多年,具有一定的品牌效应。

对此,中信证券研报分析称,基于教培行业的积累,东方甄选在内容研发、组织建设和人才积累等方面有优势,同时还有独特的品牌故事和内涵,具备不可复制性。从平台角度看,东方甄选所提供的正向价值观(助农、文化性直播等)正是平台需要弘扬的。

从“618”透视消费复苏升级新趋势

▶ 新华社记者 王雨萧 朱文哲

去年同期增长超30%。

“5月份社会消费品零售总额降幅明显收窄,随着生活秩序逐步恢复,消费回升的步伐也会加快。”国家统计局新闻发言人付凌晖说。

智能、健康等升级类消费表现亮眼

今年“618”,品质成为消费者和商家的共同追求。苏宁易购数据显示,“618”期间万元以上高端家电销售同比增长37%,双开门冰箱、除菌洗烘一体机等高端产品销售快速增长;京东智能宠物用品成交额同比增长超300%;拼多多平台美妆等悦己类消费增长迅速……

随着人们对健康日益重视,健康消费逐渐成为“刚需”。在各电商平台,营养保健与医疗器械等健康产品受到消费者青睐,销售迎来较大幅度增长。

“从中长期看,随着经济发展和居民收入稳步增长,消费向品质型、多样化升级趋势不会改变,消费潜力足、韧性强的特点没有改变,消费对经济循环的牵引带动作用将进一步增强。”中国宏观经济研究院研究员王蕴说。

近期,在阶段性减半征收车辆购置税等政策协同作用下,国内购车需求快速激活。中国汽车工业协会最新数据显示,5月国内汽车产销环比分别增长59.7%和57.6%。汽车产销向好也带动了汽车后市场需求增加,汽车养护、维修、租赁等服务消费增长势头良好。

王蕴表示,近年来我国服务消费等

增长较快,政策要瞄准消费多元化和结构升级趋势,进一步激发超大规模市场潜力。

以“大”带“小” 数字化提升供应链韧性

今年“618”期间,鞋靴品牌玩觅的定制商品陆续在京东平台上线。“通过大数据洞察用户需求,引导产品款式、颜色设计,成为俘获年轻消费者的秘诀。”玩觅品牌负责人说,企业借助平台柔性供应链能力,精准调节生产数量、返单节奏,有效降低服饰品牌普遍面临的库存风险压力。

“我们希望发挥柔性灵活、随需应变的数智化供应链技术体系优势,助力更多中小商家渡过难关,加速发展。”京东零售CEO辛利军说。

中国贸促会研究院副院长赵萍表示,新型实体企业的数字能力将有效带动供应链上下游实现数字化转型和网络化、智慧化发展,帮助中小微企业突破资金、技术、市场、人才等方面的制约,有助于提升供给质量,引领消费升级。

为促进大中小企业融通发展,工信部明确,鼓励大企业打造符合中小企业特点的数字化服务平台,推动开发一批低成本产业链供应链协同解决方案和场景,带动中小企业协同开展技术改造升级。

“通过‘以大带小、以小托大’,推动形成协同、高效、融合、顺畅的大中小企业融通创新生态。”工信部副部长徐晓兰说。

行业动态

网络支付规模 继续保持增长

本报讯 中国支付清算协会近日发布的《中国支付产业年报2022》显示,2021年,我国网络支付业务规模继续保持增长态势,交易笔数和金额分别较上年增长16.32%和8.25%。不过,市场集中度略有下降。

年报显示,2021年,我国银行机构共处理网上支付业务1022.78亿笔、金额2353.96万亿元,分别是2012年的5.32倍和2.86倍。在各类支付中,移动支付业务量增长迅速。2021年,国内银行机构处理的移动支付业务笔数和金额则分别是2012年的282.67倍和228.13倍。

年报指出,过去一年,我国网络支付业务规模继续保持增长态势。2021年,银行机构处理网上支付业务的笔数和金额分别较上年增长16.32%和8.25%;处理移动支付业务笔数和金额分别较上年增长22.73%和21.94%。从业务金额上看,银行机构仍然保持主导地位。其处理的网上支付业务和移动支付业务金额分别是支付机构处理同类业务金额的41.03倍和1.47倍;笔均业务金额分别是支付机构的57.71倍和9.65倍。

刘洁

人工智能大数据 专场活动线上举办

本报讯 近日,第六届世界智能大会“科创中国”技术路演——人工智能大数据(天津)专场线上举行。

由中国科协主办的此次活动聚焦服务“科创中国”试点城市天津重点产业发展需求,优选7个人工智能、大数据领域科技创新创业技术项目,各项目领军人员分别从项目的商业模式、竞争优势、技术壁垒、团队成员、发展前景等方面进行路演展示。全部路演项目将于近期通过第六届世界智能大会官网平台宣传推介。

据介绍,在路演现场,来自同方股份有限公司、京投轨道交通科技控股有限公司、中国科学院信息工程研究所、软通动力信息技术(集团)有限公司等单位的有关专家团队围绕技术可行性、研发难点、技术壁垒等方面进行了点评。来自维度资本、川商基金、安信证券等企业的投资人与7个路演项目企业负责人就市场对接、融资需求等问题进行深入交流讨论,并提出可行性意见建议。

赵晓

电子产品回收有了规范

本报讯 近日,北京市地方标准《废弃电器电子产品回收规范》公开征求意见,其中规定:回收废旧手机、电脑等涉及个人隐私的电子产品时,回收经营者应当面清理用户个人信息,维护客户隐私权。

中国电子技术标准化研究院网络安全中心测评实验室副主任何延哲表示,《废弃电器电子产品回收规范》征求意见稿的发布体现了北京市对废弃电子产品回收的重视,尤其是对用户个人信息保护的强调。而除了常见的手机、电脑等电子产品,许多智能家电、玩具等产品都有信息储存的功能,并且缺乏用户处理数据的空间。因此,他建议回收的厂家和机构应对多样化产品的处理考虑更加妥帖,以避免数据的泄露。

据相关部门不完全统计,现在中国闲置手机在20亿部以上,且每年新增2亿多部,超过一半的被调查者宁可将手机收在家中也不愿拿去回收,理由是担心泄露和被盗用个人信息。

谷瑞

产业观察

谁不会不喜欢有知识的直播带货呢

▶ 杨雪

直播带货惊现董宇辉。当有着8年教学经验的英语老师变身带货主播,讲课成了重头,卖货成了顺便,网友却愈发蜂拥而至,直播间也跃升带货榜单前位。有内容的主播和知识型直播带货广受网友喜爱,也为一路喧闹的直播带货行业送上一股清流。

近几年,直播带货行业也“卷”得厉害,大家都在各显神通玩着创意,有的跳舞,有的演小品,有的讲故事,有的做手工……在摸索流量密码的过程中,也难免附庸于流量,造成观众的审美和审丑疲劳。几大头部主播,风格大同小异,直播带货行业虽然稳步做大,但模式创新乏力,视野得不到拓展,认知难以升级。

知识的引入打破了这种僵局。知识型主播,在带货过程中自然而然就把知识植入进来——原切牛排怎么说,“Original cutting”;不喜生

食、点餐希望肉质熟一点怎么说?你可以嘱咐一句,“Medium well”。在这里,没有买买买的嘶吼,没有戏剧化的倒计时,简简单单,娓娓道来,不过分热闹,不催促诱导。以草根却不失格局的调性,唤起观众的共鸣。

早前央视主持人朱广权参与直播带货时,直播内容瞬间提升档次,观众大呼过瘾。这就是知识的力量,它令主播跟观众之间有了精神连接,让人人有所得。“知识经济”在这里也得到很好的阐释,经济做强做大,归根是需要知识加持,哪怕是看起来好像不需要高学历的直播带货行业。

董宇辉的走红对直播带货行业来说是好事。一个出口成章,有深厚文化积淀的主播,对行业可谓降维打击,良性刺激。同时也让我们思考,带货主播这个职业,是否能够被赋予更丰富的内涵,从而引领未来直播带货行业的新风尚?

