



▲5月31日,“发展直播经济 赋能农村电商”南安市国家级电子商务进农村综合示范县电商峰会成功举行。



▼“发展直播经济 赋能农村电商”南安市国家级电子商务进农村综合示范县电商峰会上,参会企业代表认真聆听。

## 政企联动促消费 全城掀起乐购潮

### ——首届南安“五月花”直播乐购节回顾

企业商家分享直播带货心得,行业专家畅谈跨道超车新玩法,高校老师为电子商务进农村献言献策……5月31日,“发展直播经济 赋能农村电商”南安市国家级电子商务进农村综合示范县电商峰会落下帷幕。至此,为期1个月的首届南安“五月花”直播乐购节圆满收官。

本届直播乐购节围绕“吃、住、行、购、游”五大板块,以南安市融媒体中心“直播南安”为主号进行直播,同时在新华社现场云、“南安融媒”视频号、“海丝商报”视频号、“今日南安”抖音号等平台同步进行直播,陆续推出了乐购南安、安居南安、行在南安、吃遍南安、畅游南安等系列直播活动,引发了全社会的热烈反响。据不完全统计,直播活动累计总观看量超1321万人次,拉动消费近3亿元,全面带动和激活南安消费市场。

本报记者 苏清彬 李想 见习记者 傅雅兰 文/图

#### “7+N”场直播 为市民打造消费盛宴

疫散花开,繁华归来。为响应省委省政府开展全闽乐购、促进消费升级号召,5月1日,一场不同于以往的大型线上直播活动——首届南安“五月花”直播乐购节暨“南安市国家级电子商务进农村综合示范县项目”启动仪式在线上如约而至,围绕“吃、住、行、购、游”五大板块,全面吹响了促消费冲锋号。

当天,主会场现场连线了南安中骏世界城、九牧厨卫、九日山、乡约向阳、南安大酒店、南安武夷置业、泉州百泰汽车销售服务有限公司等7个分会场,主持人带领大家一起“云逛”直播间,抢购多重专享福利。

直播乐购节一启动便引起全民关注,当天主会场和各分会场直播间累计超285万人次在线收看直播,吸引了越来越多企业参与其中。位于南安美林街道的中骏世界城便是其一。5月2日,尽管天空下起了雨,但这阻挡不了市民出行的热情,商场内外推出了多种打折促销和场景活动体验,吸引了众多消费者前往。

为配合“五月花”直播乐购节活动,“五一”假期,中骏世界城适时推出了百万复苏5折消费券等促销活动,消费类型涵盖了零售、餐饮、鞋服等品类。“商场里一些运动品牌当季产品有5折优惠,叠加消费券使用后,折扣优惠力度超出了心理预期。”面对如此优惠力度,市民陈女士再次选择“剁手”。

“五一”假期虽然短暂,但直播乐购节才真正开启——



“畅游南安”走进清境桃源,带领网友“云”游景区。

5月7日,“乐购南安”邀请九牧厨卫、恒通卫浴、汉舍卫浴、辉煌厨卫等品牌在线推明星产品大幅让利,罗东源昌银河广场、水头中骏世界城等商城持续接力;

5月10日,“安居南安”让市民宅家“云看房”,蓝光万顺·雍锦和府、文景华庭、南翼汇金大厦等地产企业争推特价房;

5月13日,“行在南安”探访万事达丰田汽车、华奥汽车、赛驰汽车等汽车销售企业,揭晓汽车品牌花式优惠活动,为汽车消费再添一把火;

5月17日,“吃遍南安”走进鼎成食品、渔豪汇食品、天之饴食品,向吃货们揭开南安食品企业如何觅新味,也送来一波超级福利;

5月20日,“畅游南安”“云”游东星奢石博物馆、清境桃源旅游度假区、九日山风景区,感受南安别样风景;

5月31日,电商峰会邀请专家学者带来满满干货,为南安全面铺开国家级电子商务进农村综合示范县创建建言献策。

作为南安自疫情后首个重大促消费活动,也是南安持续时间最长、参与范围最广的一次直播活动,首届南安“五月花”直播乐购节通过“7+N”场直播活动,全面点燃了市民消费热情。“带动全市数百家商业综合体、大型商超、专业市场、房地产、汽车4S店、酒店、餐饮等企业参与其中,拉动消费近3亿元。”南安市商务局党组书记、局长苏培荣在电商峰会上介绍道。

#### 迎接市场复苏 商家“不是一个人在战斗”

若问这两年什么最火,必属“直播带货”无疑。直播经济的大火,更是让人们感受到了直播营销的潜力。通过首届南安“五月花”直播乐购节,为企业、商家引流的同时也架起一条流量变现通道,为广大网友呈现南安的源头好货、饕餮美食、风土人情、山城美景……

任何活动的成功开展都离不开精心的前期筹划准备工作。确定了活动的主题和目的之后,在泉州市商务局、南安市人民政府的指导下,中共南安市委宣传部、商务局、发改局(泛家居办)、工信局、财政局、住建局、文体旅局、市监局、城管局、总工会作为主办单位,南安市融媒体中心、福建合诚展会策划有限责任公司作为承办单位,精心部署,严密策划活动方案,多方沟通协调,逐个敲定细节,从而保证了活动的有序开展。

本届直播乐购节,主打福袋系列、玲琅卷的鼎成食品,就收获了一大波粉丝。“直播过程中,广大网友们积极互动、留言与咨询。印象最深的是,有一位阿姨看了我们的直播,非常喜欢,但她老人家不会

用手机,她还特意交代她女儿买。”鼎成食品行政总监林晓玲欣喜地分享道。

疫情之下,各大车企销量出现不同程度的下滑,借助直播乐购节,华奥奥迪推出大额优惠,吸引消费者购车。该公司市场经理林晓婷表示,“通过本次直播节,整体曝光超过600万,粉丝增长过万,成交率也达到了28%,尝试过直播带来的快速变现能力,我们会更加重视直播这个渠道”。

受益者不止一两家。“通过此次直播,无论是品牌知名度还是销售额,都得到明显提升,到我们展厅购产品的客户发生了360度大转变,可以说是从门可罗雀到门庭若市。”汉舍卫浴展厅销售经理刘荆告诉记者,与疫情期间相比,汉舍卫浴展厅销售翻了几番。特别是智能坐便器,原本月销只有50台,5月销售达到250台。在这个过程中,汉舍卫浴也更加深刻地认识到抖音、微信等新媒体对销售提升的巨大影响。对此,汉舍卫浴已经开始着手策划另一场活动:6月26日,将携手世界奥运冠军张莹莹到汉舍工厂,开展“冠军甄选,美好中国主题线上促销活动”。

与刘荆一样,武夷时代天越销售总监陈火亮感同身受。“今年对泉州而言是不平凡的一年,受本轮疫情影响,今年4月武夷时代天越来访120组,成交18套,成交金额1260万元。而在首届南安‘五月花’直播乐购节的大力支持下,通过南安市融媒体中心大量宣传及视频拍摄,今年5月以来,项目来访370组,成交35套,成交金额2400万元。”陈火亮坦言,本次活动不仅对市场经济复苏产生很大作用,对于客户的购买信心也在增强,同时还提升地产项目销售量,可以说是一次非常完美的活动。

在本届直播节助力下,不少企业觉得不是“一个人在战斗”,在南安市、市政府的引领、各有关部门的通力协作,还有网友的热情参与,都让他们看到了市场复苏的曙光。为期1个月的活动不仅提振了市场信心,也让商家动起来,主动融入经济复苏。

#### 赋能农村电商 行业专家学者分享干货

电商快车正加速跑进乡村。去年,南安成功入选国家级电子商务进农村综合示范县,并获得中央专项资金支持,借此,南安全面铺开国家级电子商务进农村综合示范县创建工作,全力以赴促进我市电子商务快速发展,努力探索出农村电子商务综合示范的成功经验。

对此,电商峰会邀请到了南安市电子商务促进会秘书长黄涌、天盛传媒联合创始人庄志强、泉州华光直播基地讲师江宜玲、泉州企业创新文化研究会会长谢率兰、华侨大学电子商务研究中心副主任谭江龙五位嘉宾展开分享。

“近年来,电子商务特别是农村电商不断发展,南安也没有掉队,各地如雨后春笋般出现的淘宝村、淘宝镇,并以当地特色产业为依托,通过电商平台、直播带货等模式不断拓展自己在行业内的市场份额。”在看到成绩的同时,黄涌也指出,南安电商产业存在人才留不住、产业缺标杆等短板。

作为一名曾创造月销3000万元的操盘手,庄志强从老板和运营者分析该如何扮演好各自角色。“作为老板,要做好3个月战线拉长的思想准备。第一个月组建团队、第二个月测品磨合期、第三个月活下去。过了3个月再考虑能不能盈利。”他表示,由于直播带货不能急。身为老板还要懂得控制成本,以毛利

50%以上的产品最佳。而作为运营,要掌握23条法则,包括做好录屏、粉丝群管理、业绩更新、直播间氛围调整、库存更新实时汇报等。

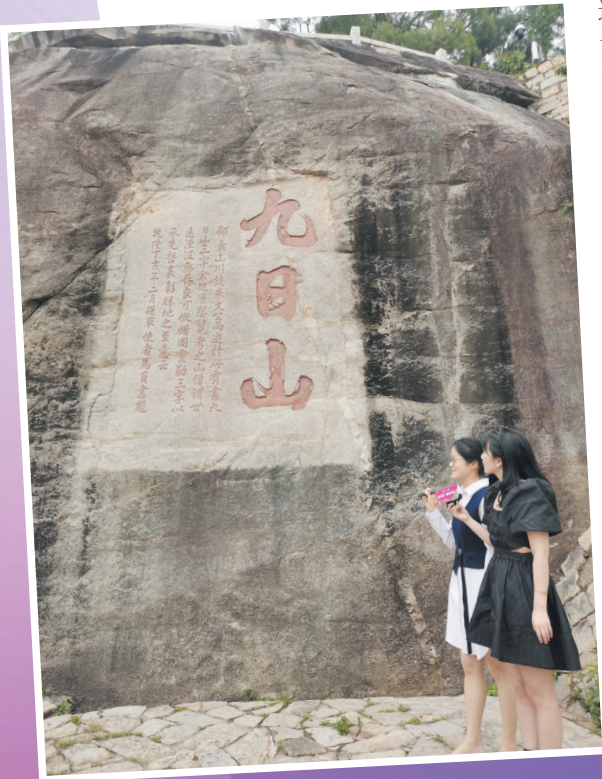
当下是短视频风口期,如何才能做好短视频引流,做到流量的转移江宜玲以母婴产品为例,首先是找到盈利点,进而对标客户群体,最后才是依据客户痛点制作内容。针对宝妈宝妈,短视频可以用“你真的会买纸尿裤吗”“产后减肥之旅”等话题吸引客户,做到有针对性地输出,精准服务粉丝。

谢率兰从电子商务的发展趋势分析,建议中小企业或低成本的商家做视频号,主讲《直播矩阵新玩法》,并分享如何通过直播赛道跨道超车。谭江龙则表示:“现下核心流量已经发生改变,新媒体网络营销渠道和方式增加,直播电商优势明显,是机会也是挑战。新媒体营销已是一种必然的销售渠道,要尽早开始、多平台尝试、不同时段要有不同的营销方式。”

“南安有着雄厚的工业基础和丰富的农特产品,电商发展前景可期;但同时也存在农产品生产的组织化、规模化、标准化程度较低,可溯源体系品质保障体系不健全,有市场影响力的品牌较少,产品缺乏市场竞争力等短板。”苏培荣表示,下一步,南安将以创建国家级电子商务进农村综合示范县为契机,围绕农村电子商务发展的关键问题和基础短板,突破性解决配送最后一公里、产品质量追溯等瓶颈性难题,不断创新农村电商发展模式,增添农村电子商务发展新动力。



▼通过本次直播节,华奥奥迪整体曝光超过600万,成交率达到了28%。



◀“畅游南安”走进海丝起点九日山,探寻世界文化遗产之美。