



# “直播带货”，婚纱好看却难出“爆款”

## 线上直播挑选婚纱正流行 婚纱顾问：每次直播有数万人观看，效果已经很好了

轻盈的裙摆、美丽的头饰、精致的妆容……即使再简单的婚礼，新娘总要穿上美丽的婚纱出场。随着“直播带货”的兴起，一股线上直播挑选婚纱的风潮也开始慢慢流行起来，罗阳就是一名专门直播帮人挑选礼服的专业婚纱顾问。1月12日下午，在长沙友阿婚庆生活馆，记者见到了正在直播的罗阳。

■记者 田甜 图/视频 刘品贝

### 挑选婚纱直播吸引上万人观看

“各位屏幕前的小仙女们，大家好，现在你们看见的这款婚纱就是最适合微胖新娘的。A字版的设计很修饰身材的，感兴趣的小仙女可以下单收藏哦。”短发的罗阳看起来并不像一名网红，但她却是店里最“带货”的婚纱顾问，熟练地通过手机屏幕，给线上的观众直播介绍婚纱的各种特点，并不断回答着线上顾客的发问。

不一会儿，在线观看的人数就从几百增加到了近万，整个直播持续了一个小时，罗阳总共介绍了六款不同类型的婚纱。

“直播结束了才是我最忙的时候，会收到很多顾客的咨询私信，处理起来还是很费心思的。”罗阳告诉记者，今年是她从事婚

### 和婚礼相关的业务都有直播

罗阳说，现在她平均一周就有一场直播，每次都会设置不同的直播主题。直播开始前，她都需要做大量的文案准备工作，既要策划、介绍，懂得网络交流的方式，还要负责销售和售后，婚纱顾问这个名字其实是身兼数职的。

除了婚纱试穿直播，店里还包括婚礼策划、婚鞋选择、喜被甚至婚房装修等一系列和婚礼相关的业务，而且都有直播，年轻人非常接受这种方式。罗阳说，这是她在

庆行业的第5个年头，以前都是面对面地接待顾客，现在，这一批新的线上顾客让她感到非常欣喜。“现在的年轻人都比较接受网络直播，女性当然是大多数，也有准新郎特地为爱人来挑婚纱的。我们的目标顾客很精准，数据也很真实，你说几十万人都同时来线上买婚纱？那是不可能的。每次直播都有数万人的观看和咨询，这个宣传效果已经很好了。”

记者采访了解到，直播过程中直接下单的情况并不多，但每次直播后都有上百条私信咨询。“毕竟是一辈子最美丽的一天，女孩们都很慎重。”罗阳告诉记者，很多女孩在直播中看到心仪的婚纱后，都会到店里来亲自试一试，最终选定心中完美的嫁衣。

这个行业感受到的最大的变化。

讲解、推荐过数万件婚纱的罗阳其实还未婚，“今年，我自己的婚礼筹备可能就会在直播中先选择一遍了。”

记者了解到，目前婚纱的顾客还是以租为主，中高档婚纱的租赁价格从2000元到9000元不等。接下来，罗阳和同事会把直播平台主要放在公司内部的小程序上进行推广，让顾客的在线购物更加便捷。

### 观察

#### 社交电商 深度渗入零售市场

“种草”、拼购、直播带货、社交电商……这些词语已经成为网络购物中的热门概念。在其背后，“全民社交”正催动网络零售从模式、场景到理念的深刻变革。

2019年的“双11”，逾10万户淘宝商家开通直播，“直播一姐”薇娅和“口红一哥”李佳琦的引导交易额分别超过27亿元和10亿元，着实让以直播带货为代表的社交电商火了一把。

事实上，作为基于社会化移动社交而迅速发展的新兴电子商务模式，社交电商已深度渗入零售市场。消费品制造商争相发力社交媒体，新兴社交电商平台纷纷涌现的同时，各大传统电商平台也将社交生态纳入其战略布局。

中国互联网协会发布的《2019中国社交电商行业发展报告》显示，2018年社交电商市场规模超过1.26万亿元，预计2019年市场规模达2.06万亿元，较上年增长63.2%。2018年社交电商占网络零售交易规模的比例为14%，2019年和2020年有望分别超过20%和30%。

社交电商迅速成长，成为网络零售市场发展的“生力军”，有效满足了消费者多层次、多样化的需求。

■据新华社



1月12日，长沙友阿婚庆生活馆，罗阳正通过直播介绍一款婚纱。

## 去年长沙新房开盘认购率为近三年低位 今年上半年购房时机更好?

“9月我们将推出116套毛坯住宅，您有兴趣看房吗？”“对不起，没时间！”电话那边传来嘟嘟嘟的声音，周先生当天的第10个电话也无果而终。作为长沙市芙蓉南路某楼盘置业顾问，他去年的业绩并不理想，“即便金九银十，我也就卖了2套房。”

随着限购门槛提高，市场的天平已向买方转移。湖南中原地产研究院数据显示，去年长沙内六区网签成交面积为1325万平方米，整体供销比1.13，观望情绪在不断发酵。

### 打折卖楼以价换量

和往年不同，今年长沙楼市更平淡一些，但分化也更为剧烈。

“去年卖得太差，到了年底只能亏损卖房。”位于长沙市雨花区阳光大道附近某楼盘相关负责人周先生感慨道，去年6月项目推出了200套刚需房，精装修均价为10000元/㎡，开盘去化率却不足20%。

周先生说，长沙不少楼盘销售情况差不多，“年底为加速回款，只能以团购、内部员工折扣等方式去化。中间还曾两次降价，每次降600-700元左右，整个项目都是亏损的。”

楼市降温后冲减了人们对于房价上涨的预期，不少开发商开始“以价换量”，来赢得市场。去年11月，南山梅溪一方开启了1.1元抢拍“5折秒杀购房券”活动，岳麓区金辉优步花园也推出“限时钜惠，最高立减28万”的打折活动。

湖南中原地产研究院数据显示，2019年长沙新房开盘首日认购率月均仅为59%，为近三年低位。如剔除板块热销红盘，平均去化率仅为47%。其中，开盘去化率不足一半的项目，更是达到了38%，而在2018年仅为15%。

### 预估上半年购房时机更好

2019年长沙楼市有何特点？2020年市场是否会延续降温趋势？

合富辉煌研究院高级分析师周明认为，去年长沙楼市主要呈现了八大特征：政策有紧有松，政府持续微调；加大土地出让，平稳市场预期；住宅供应稳中微升，成交分化明显；商务公寓市场供应倍增，板块全面竞争；企业集中度呈上升，资源聚集加速明显等。

展望楼市未来，周明认为，在政策面上，调控政策在局部区域可能微调；住宅市场方面，预计维持窄幅波动、稳步上升趋势。此外，周明还分析了明年的拿地时机和购房时机，“2020年2季度会出现土拍‘小高峰’，购房时机上，预估2020年上半年机会更好。”

湖南中原董事总经理胡治钢认为，明年住宅市场进入持久性的横盘阶段，无明显上涨或下降趋势，“2019年长沙楼市调控大方向上维持平稳，存在微调空间。”

0731地产研究院院长曾凯认为，政策方面，“房住不炒”为红线，调控的主基调不会改变，人才政策将会成为调节购房门槛的一个主要手段。

■记者 卜岚

## 东原·印长江荣膺“全球最佳人居豪宅奖”



新加坡颁奖现场。

1月7日，在新加坡国际文化高峰论坛，经过GA Forum & Global Cultural Awards以及多位国际知名专家评委的联合评定，来自中国长沙的东原·印长江揽获“全球最佳人居豪宅奖”。这是国内唯一获取该殊荣的项目，此前获得该组织机构颁奖的还有美国的ONE PARK项目。

在颁奖现场，Practice Theory设计总监Randy Yeo就东原·印长江评价道：“现代东方，是当代中国精神及物质文明快速发展后，回归传统文化的极致生活方式，以当代设计为基，融入传统文化，缔造一个写意有序的隐居生活方式。”

综合来看，东原·印长江获得该项大奖绝非偶然。据了

解，“全球最佳人居豪宅奖”有三个重要的人围标准：建筑设计、艺术美学、文化氛围。东原·印长江坐落于长沙中央文化区广电月湖板块，坐拥约3.2万㎡原生态山林、千亩月湖公园和约2.7万㎡湿地公园自然资源，由日清设计总建筑师宋照青、新加坡JTL(重庆)联合创始人刘展、5项德国红点奖得主凌子达这三位国际知名设计大师联手设计，聚焦建筑设计前端，独出心裁的艺术造诣，树立都市艺术人居新典范。

东原·印长江从深耕到落地，历时三年，为长沙树立了人居新典范。项目集文化、生态、商业、交通、景观为一体，地铁3/5号线(建设中)、三一大道、万家丽路等主干道环伺，在都市繁华间缔造纯粹生活，以自然山体脉络为建筑基础，遵循人与自然平衡的产品理念，伴山筑建静谧居所。建面约105-142㎡瞰景高层，已于1月11日在长沙万达文华酒店盛大开盘，现场人气火爆。

■罗灵芝

## 天弘基金精品化战略 业绩领跑同类

新年伊始，公募基金继去年大幅盈利后乘胜追击。不少基金公司由于加强了投资与研究的凝聚力，去年全年权益投资战绩辉煌，且后劲十足，最典型的莫过于天弘基金。据同花顺iFinD最新统计，2019年，上证综指、深圳成指及沪深300指数分别上涨22.30%、

44.08%、36.07%；与此同时，公募基金净值也大幅增长，主动权益类基金平均回报率高达35.35%。据了解，除去打新基金，天弘基金旗下7只主动权益类基金（成立不满一年不参与统计），去年全年回报率全部超过40%。

经济信息