



扫码看视频

疫情之下,客流量直线下降,“云经济”却在不断升级中逆势飞扬。与2020年首轮疫情来袭时不同,经过了近两年的尝试与努力,云上经济更加成熟完善。4月8日,三湘都市报记者走访了解到,钟情直播带货的商家开始加入了更多优势品牌,如化妆品、轻奢品牌纷纷加入“战局”;租房市场也推出云端签约等服务,甚至是体育用品市场也开启了多平台直播……

■文/视频 三湘都市报全媒体记者 卜岚 实习生 王普 周逸婷

# “云”上掘金,优势品牌加入“战局”

## 直播卖货、建群销售、线上看房……“云经济”日渐火热

03 云上经济

相关链接

依托“云经济”  
消费金额暴增

“云经济”升级后,效果也立竿见影。“2020年受疫情影响,顾客依附直播产生的线上消费金额呈现爆发式增长,直播场数安排紧密,全年直播场次突破58000场,单日最多直播场数640场。”友阿网络运营事业部的总经理许勇波表示,截至目前,友阿购的有效直播场次已经突破12万场,单场直播观看人次101万多。

不仅仅是友阿,长沙不少商场也纷纷升级线上销售模式,开展了直播卖货、线上购物、建群销售等全新尝试。比如今年4月,长沙王府井百货联合天心区商务局开启购物补贴,每天限量领取1000元减300元券,而且线上商城明星商品低至7折。据长沙王府井百货发布的数据显示,4月2日,该商场的直播销售额已经达到45万多元。

“平均一场直播销售额能达到15万元左右,线上渠道的销售额已经占据了整体销售额的15%左右。未来除淘宝、京东、拼多多外,还将开设得物、京东旗舰店。”长沙超勤文体用品有限公司创始人刘博才说。

苏宁旗下的PP体育在“云经济”方面也一直拥有不错的流量,疫情期间,该平台上线的健身直播课程吸引了大量用户观看,场均观看人次超过5万。为了将“流量”变为“效益”,PP体育做了诸多尝试,例如将直播健身带来的流量直接导流到健身装备的零售上。在线上健身直播课程的带动下,苏宁易购的健身器材销量同比增长269%,其中哑铃、呼啦圈、瑜伽垫成为最受欢迎的健身用品,销量同比增长分别高达500%、391%和332%。



在长沙高桥大市场超勤体育商城,主播正在向粉丝推荐体育用品。  
记者 卜岚 摄

【商场】更多优势品牌和关键品类纷纷入局

“以前我很少看到迪奥、香奈儿等强势品牌的化妆品做活动,这两年她们也开始了直播,甚至海信广场还建立了化妆品粉丝群,会不定期发布直播预告和优惠信息等等。”市民刘女士点开她的粉丝群,“你看这个兰蔻小白管套盒只要284元,爆款单品价格直逼海淘!”

从2020年开始,不少商场品牌开始试水“云经济”,销售员纷纷上岗变为业余主播。“受疫情影响,实体行业受到了一系列冲击。2020年2月6日,董事长要求每个柜台都是直播间,人人都是直播员,友阿全民直播销售的新模式由此开启。”友阿网络运营事业部的总经理许勇波介绍。

【房产】签约在云端,线上签约解决购房难题

疫情像催化剂,让人们快速适应了“云生活”的改变,不仅仅是快消品,连购房方式也在悄然变化。

4月8日,正在居家隔离的周晴完成了一次二手房交易,她将自己在南城的90平方米的老房子顺利卖了出去,“虽然人在家,但是全程不用出门,即可完成看房和签约等流程。客户也可以在APP上签字,实现合同的签署。”

买房不见面,签约在云端。贝壳找房长沙站新居住服务中心签约经理艾龙表示,为解决线下看房难题,公司推出了视频和VR看房,足不出户,让客户720度浸入式体验,一秒进入房间现场,户型尺寸一览无余,真正的实景观看。

“通过房产整个交易流程的线上化改造,提升服务品质。可视化交易产品体系已覆盖从签约、贷款到房产过户、尾款放款的所有环节。过户之前的流程,都搬到线上进行。”艾龙说,早在2021年7月贝壳找房就推出了线上签约服务,将签约流程六大模块、数十个环节签约全过程线上留痕,让

在渠道方面,友阿购更是开通了多元营销,通过导购带客引流,从而实现返佣金的方式。而在产品方面,2020年约有70%的品牌加入直播,而现在基本上所有品牌都开启了直播,就连优势品牌和关键品类也纷纷入局。

今年4月,长沙海信广场在线上开启了超级星期四美妆爆款活动。在“HIU线上购物”小程序上,不少美妆爆款低至5折,而且参与的商品大多是大牌的网红产品。比如CPB妆前霜套组,爆款价格仅为716元,相当于4.5折;砂之船(长沙)奥莱则在每天下午三点准时推出品牌直播,不少国际品牌商品折扣也是低至五折。

客户可轻松实现线上签约。目前,长沙公司有97%的业务使用了线上签约模式。

线上签约和看房,在疫情期间,成为了不少企业的标配。

为了让用户更便捷地看房,58同城也在不断升级“直播看房”服务。租客只需打开58同城、安居客APP的直播看房服务,无需费时沟通与奔波,即可获得比传统看房更多的房源信息。此外,针对用户权益问题,58同城、安居客推出的“在线签合同”服务,有免费一对一的专业律师为租客提供全面的法律服务,为出租和承租双方严把合同签订流程。

象盒找房看房也在升级,3D看房功能于2021年6月上线。把房源户型在三维空间中展示出来,区别于传统的户型平面图,更具空间感、更加立体化。从VR看房、视频看房、微聊再到VR讲房、VR带看、3D看房等,象盒通过科技手段让用户找房更加便捷,把繁琐的线下过程搬到线上,看房前置,大大缩减找房的时间。

【体育】从小程序到公域流量的全面推广

除了直面客流减少的商场和中介门店,其他湘企还有什么新招数?

4月8日,记者来到长沙高桥大市场超勤体育商城,夏日烈日下,货运车来车往,店内的工作人员正忙着将上架新品,打包待寄出的货品和整理库存信息。

“亲们,你看这款瑜伽垫,采用了新型高分子材料,还有双面防滑纹理,还采用环保材料,从生产源头解决了异味。”在超勤体育商城的直播间内,该公司营销负责人王舒晴正在为粉丝推荐产品,她拿着打湿的毛巾抹了把脸上的汗水,“每个月8日和18日我们会全天直播,每周五我

们还会做线上秒杀活动。”

其实,从2020年开始,超勤体育商城就开启了“云直播”模式。谈起“吃”直播带货这只新鲜“螃蟹”的经历,长沙超勤文体用品有限公司创始人刘博才说,2019年,直播带货“风起”,他认为这是个机会,“我们直播团队从2019年10月开始筹备组建,到2020年5月25日正式开始了第一场直播,当时直播团队核心成员也只有四人。”

刘博才指出,最初他们的直播是从小程序开始,当时观众也就十几人,现在公司除了传统电商平台如淘宝、京东、拼多多进行线上销售外,还通过抖音等公域流量进行直播,近两年来,直播间观众可以达到7000至8000人左右。

