



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加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%。



“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

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



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。

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妆前霜套装，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。

【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度沉浸式体验，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

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，夏日烈阳下，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，“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。