



## 当“双11”化身“双节棍”,直播带货正成为泰安电商“标配” 本土品牌主动“拥抱”直播消费者



每年的“双11”打折堪比“奥数”还复杂的各种玩法,引发不少网友吐槽。但大家虽然嘴上在吐槽,身体依旧很诚实,“双11”的流量、成交量、话题热度正在逐年递增便是最好的证明。距离传统的“双11”还有一周多的时间,很多消费者已经成为“尾款人”,而他们也早早收到了第一批购买的商品。

2020年的“双11”比往年都来得更早一些,原来的光棍节在今年化身“双节棍”。由于疫情影响,今年的“双11”对于促进消费意义非凡。5日,齐鲁晚报泰安融媒记者采访发现,随着5G等信息通信技术的发展,电子商务逐渐从图文时代转变为视频时代,直播带货正成为泰安电商的“标配”、商家的“新基建”。对泰安当地来说,本土品牌正通过新平台获得新发展。

齐鲁晚报·齐鲁壹点 记者 侯海燕 江焕冉 孙茂寅



主播们连轴转,连化妆都得争分夺秒。

### 商家提前搞狂欢主播连轴转 更多本土品牌走上直播镜头

11月5日,泰安的气温骤降至0℃,虽然初冬的阳光依然灿烂,但丝丝寒意还是让人意识到,冬季已经来临。与室外的阵阵寒意不同,在泰安市高新区北天门大街的双创大厦网红直播基地里却是一片热火朝天的场面。

“今天凌晨两点多下播,在公司休息间睡了一会,下午一点就要开始新的选品,对流程,准备新一轮的直播了。”5日下午两点,正在化妆的主播林鹿说。与林鹿一样,男主播何厌也是“连轴转”的状态,凌晨下播,下午上播的生活从十月底将一直持续到11月中旬。“压力很大,必须每次直播都要卯足了精神,这直接关系到商家的销量和交易额,而且数据都是实时更新的真实又残酷。”

“每年‘双11’我们都要提前做很多准备,包括设计直播脚本、调整环节节奏、核对货品分配、主播进直播带货等等,今年很多商家瞄准这个全年最大的购物狂欢节,无论是播品数量还是折扣力度都是全年最大的。”双创大厦网红直播基地运营

总监赵培喜告诉记者。

“我做电商直播已经四五年了,切身感受是,今年的播品相对往年品类更多元化了,特别是具有泰安本土特色的产品多了。”刚下播的主播小宝说,她是泰安人,今年直播了很多本土的产品,例如泰山花馍、大汶口产的白酒、新泰毛刷等等,他们的直播团队以前偏向年轻化,现在各个年龄段的都有。“我看东平有位大姐直播卖东平湖大鲤鱼,在东平湖上直播,看着真带劲,接地气!”

### 泰安投递量瞬间激增2倍以上 快递小哥忙到起飞服务更得拼

11月7日下午三点,在泰山区望岳东路的菜鸟驿站泰山中七里小区店里,一片忙碌景象,多家快递公司的快递员们进进出出。“今天是‘双十一’预热活动中,省内件的到达高峰,预计省外件高峰明后天能到。”菜鸟驿站负责人告诉记者,11月7日,店内到件量是900件,比平常多了20%,但这还没有到达峰值。“我预计今年‘双十一’期间单日到件量会突破1400件。”这位负责人告诉记者,10月底以来多家快递公司的快递小哥们都是连轴转,忙到晚上八

网红主播正在直播介绍一款泰安产的山楂汁。

点多是常有的事。

“很多消费者都觉得我们干快递特别赚钱,还真不是,我们送一单可能也就拿1元,但是接到一次投诉就要罚款好几十,这一天相当于白干了。”一位申通快递公司的快递员说,最怕接到投诉。

“9月份的快递量相比10月和11月增加了一倍的,在‘双11’节点,配送量增加,人手紧张,我们也是一直在招聘快递员。”泰安邮政温泉路营业部经理王圣晓说,“双11”期间各平台实际下单出货时间还是有区别的,从10月20日开始,就已经明显感觉到快递增加的趋势,对此,也制定了双十一旺季生产预案,对快递收发分拣进行一些列的规划,目前泰安邮政温泉路营业部已启动自动分拣设备,以此来缓解人工压力。

11月7日,齐鲁晚报·齐鲁壹点记者在泰安市邮政管理局了解到,泰安市快递业务已进入旺季,快递业务量出现骤增情况,投递量已达到日常投递量的1倍以上,预计“双11”期间(11月11日至16日)将出现旺季峰值,届时,快递业务投递量将是日常投递量的2倍以上。

“在寄递旺季期间,因投递任务较重,个别地区的快件时效会有所延长,希望广大消费者耐心等待,对可能出现的服务异常给予理解,对日夜奋战的快递小哥给予包容。”泰安市邮政管理局相关负责人介绍,如果消费者对快递企业处理问题的结果不满意或7天内未得到处理答复的,可拨打泰安市邮政管理局消费者申诉中心电话:0538-8088709进行申诉。

### 受疫情影响企业“割肉”搏销量 政府当红娘借力“双11”添把火

2020年受疫情影响,泰安不少电商的生意受到影响。一家生产服饰的公司,原本发往国外的一批棒球帽订单因为海外老板患新冠肺炎去世,这笔订单就此“落汤”,一万顶帽子压得这家公司透不过气,无奈之下,企业以售价十分之一的价格在直播间进行甩卖,没想到,一万顶帽子不到一周就售卖完了。这样的例子不是个例,不少企业为了减少亏损选择薄利多销。

泰安拙真食品销售中心的生产的黑猪肉产品一直畅销省内外,特别是在北京、上海、广州和省内的青岛、济南等地都很有人气,这家公司的负责人贾林告诉记者,受疫情影响,今年的销量比较差的,虽然在“双11”的节点有所缓和,但也比往年要少一些。“电商销售是我们一直在做的,例如和一些社区团购网站积极合作,未来针对线上销售也会和一些网络平台逐步加深合作。”

针对今年的双十一变化,齐鲁晚报·齐鲁壹点记者联系到了山东农业大学国贸系老师常昕,她表示,现在人民已经习惯了“双11”的打折节奏,疫情以后很多平台也已经在做“聚划算”折扣吸引,包括很多新型电商,海外电商销售不畅转为内销,价格就已经在做一些下调,所以,到“双11”的节点上,价格的吸引力与以往相比不是很大,很多商品仍然存在价格前期调高,后期做折扣的类似“虚假”信息,近年来,本土的一些电商,例如肥城桃子,东平鸭蛋,新泰月饼都是在更大面积的进入大众视线,对泰安的电商经济来说,是很大的转变和发展。

泰安商务局电商科杨其伦告诉记者,现在“双11”已经非常普遍了,泰安很多企业针对这样的购物节已经有比较成熟的提前预案和准备,在这个过程中,政府要起到支持引导的作用,例如帮助有产品的和有平台的企业信息对接,在执行过程中帮助增加宣传推广等,借力“双11”为恢复经济助力。



一款大汶口产的白酒很受网友欢迎。



主播展示新款运动服。