



建立标准化体系,更高效地培养带货操盘手

从商贸名城到直播之都,临沂再出发

临沂西郊,这个地图上找不到,当地人却熟稔于心的30多平方公里区域,藏着临沂“商贸名城”的根。各种三轮车往返于仓库、货站、卖场之间,用平均直径60厘米的轮胎,串联起一百多个批发市场里十余万商户。与车流、人流呼应,大大小小的买卖沿着纤细网线,从西郊始发,以每秒百兆的速度,奔向天南海北。

人们习惯于用历经40年、先后五代迭变来总结临沂商城的发展。当大多数人还在感叹直播电商在临沂突飞猛进的同时,这个产业链条里的临沂人,已靠原生动力进行着行业迭变。

▶直播电商早已从单打独斗发展成多员工多工位的公司化运营。



这座商贸名城向直播之都迈进的最明显的见证之一。

看得见的扩张与看不见的迭代

巴掌大的手机屏幕里只能看到一位主播,以及其背后几平方米大小的场景。其实镜头之外,要触及选货、议价、包装、运输等多个环节。如今直播电商早已从一人一机的单打独斗,发展成动辄上百员工、数十种工位的公司化运营。

再走近些,人们会发现,光是一个直播间,主播开播时,其身边会围绕十余个同事,包括运营、投放、策划、助理、剪辑、模特等岗位,俨然一条流水线,将货与主播通过纤细的网线,完美呈现给屏幕前的老铁们。

这些看得见的变化背后,看不见的迭变也在上演。2021年9月23日,第二届临沂919快手电商直播节落幕。作为直播电商行业的标志性区域节日,这届919快手电商直播节吸引了超过600名专业快手电商主播参与。业内认为,这体现了临沂作为“直播电商之都”的发展活力,同时也在酝酿一次直播电商的迭变升级。

这次直播节,快手电商在临沂举办了针对主播和商家的专业化运营培训。来自快手电商服务机构、当地头部主播团队的多位业内人士,从不同角度分享直播带货的操盘经验。

随着主播数量的增长和行业竞争的加剧,专业化运营的重要性更加彰显出来,直播带货的操盘运营能力逐渐成为快手直播电商生态的核心竞争力。快手电商服务商生态和区域运营华北负责人肖杰思说:“培养一支专业的运营团队难度很高,我们会致力于建立标准化体系,帮助整个产业更高效地培养直播带货操盘手。”

操盘手、服务商,这个新近在直播电商产业出现的术语源于产业迭变。“一个操盘手必须懂得流量分发,懂得货品排序,还要懂得直播技巧,包括场控,要不然的话,没办法呈现一场成功的直播。”

临沂首批头部主播,拥有千万粉丝的快手主播陶子家,是老板也是主播,规模做大后一度感觉力不从心。为解决问题,她招募来专业操盘手。体验到专业团队的精细化管理优势后,陶子家打算把这种模式赋能给更多主播和品牌。2021年,陶子家决定向服务商转型。

国华新城、商谷智慧城等多家新成立或正布局临沂的直播基地,亦从物业服务为主转为深度融入直播运营,从品牌供应链、供应链金融、商学院、服务商等角度赋能直播电商企业。

文/片 齐鲁晚报·齐鲁壹点
记者 邱明 黄广华

一枚公章催生山东首批直播小镇

长途汽车站,杨树林,地排车。1981年前后,位于临沂城西郊的长途汽车总站一带还是城郊接合部的模样,大片杨树林提供了天然摆摊场地,车站汇聚起南来北往的人流,地排车是各色商品的转运工具。有场地、有人流、有物流,生意场的几大因素齐备,改革开放的春潮在这里孕育起临沂商城的前身。

1982年,当时的临沂县委县政府在长途汽车总站北侧投资建设了大棚式市场,让原本的露天市场有了遮风挡雨的地方。被临沂人称为西郊大棚的卖场,成为临沂商城第一代市场。

老一代商人喜欢用“顺势而为”形容商贸在临沂的兴起。在他们的印象里,最早聚集在西郊长途汽车总站做生意的有一批南方人,这些人原本在另一个省份摆摊“倒腾”货品,但未被当地行政主管部门接纳,无奈北上迁移到临沂。当时临沂的决策者们顺势而为,为这种自发形成的市场提供了场地和引导,这里从小市场进而发展成“南有义乌北有临沂”的商贸格局。

如果把1982年记为临沂商城的起源,那么2019年一定是临沂从商贸名城走向直播之都的元年。

兰山商城管委会产业发展科科长杜庆明是这一蜕变的见证者和亲历者。这位从空降兵某部转业到临沂的商人,看到了当地直播电商蓬勃发展的劲头。“一层卖场可容纳几千顾客,一个直播间可

以涌进数万粉丝,这是什么概念?可以说是爆炸式、几何式增长,说无限可能也不为过。”观察到直播电商前景的同时,杜庆明也清晰地认识到,这个业态需要提升、需要一面旗帜引领。2019年3月份,他推动顺和母婴、惟业申请创办直播电商小镇,进而聚集更多资源发展直播电商产业。兰山商城管委会为两份申请书盖章两个月后,山东首批直播电商小镇在临沂挂牌。

直播间从酒店、车库进入小镇和基地

“比起南方人,临沂人其实缺乏经商基因,但是临沂人踏实、包容,善于学习、总结,再提高,这是干一行行一行的内生动力。”就在行业内外都在问直播电商为何能在临沂脱颖而出的时候,杜庆明给出了自己总结的答案,他认为,除去商贸名城货源充足、物流便捷等因素,临沂人的闯劲和干劲是主要原因。

早在2017年,快手还没正式上线电商功能时,在临沂从事女鞋生意的“超级丹”,就已经和丈夫在车库里尝试通过快手直播,将粉丝引流到微信上交易。

这样的尝试,是临沂较早一批头部主播成长经历的缩影。首先做微商的徐小米,第一次试水直播带货时,在一家酒店腾空一个房间,将一堆衣服挂起来,用一个环形灯和一部手机,构成了一个直播间。“第一天1400块钱;第二天2000块,第三天5000块,第五天破万。”机遇就像是滚滚浪潮,推着在酒店直播的徐小米,在车库直播的超级丹,以及散落在临沂西郊各处尝试直播带货的主播向前走。



当地建起直播电商孵化基地,吸引主播们纷纷入驻。

酒店、车库渐渐无法满足主播们的直播需求,兰山商城管委会顺势扶持而起的直播小镇、直播基地成为他们的归宿。这种有别于传统卖场的业态,在临沂以西郊为圆心不断扩散。

2019年9月,也就是山东首批直播电商小镇在临沂挂牌后,快手电商首个服饰类产业带正式落地临沂,平台收费由5%降为2%。

从临西一路到十三路,直播基地建起十几家

“外界经常以单场动辄过亿的GMV来量化临沂直播带货能力,我们看到的是随着直播电商兴起,临沂各大市场因种种原因滞销的库存以及闲置的厂房、商场楼层等全部‘清库存’。”给首批直播小镇盖章时,杜庆明预料到了这个行业会迅速发展,但其发展速度超过了他的预计。

2019年,临沂全市快手直播电商交易额超过100亿元,占当年

快手电商交易总额的五分之一;《2020快手电商生态报告》显示,快手平台注册商家数量中,临沂商家数量高居全国第一,公开信息也显示,临沂快手注册用户数也位居全国地级市前列;2021年上半年,临沂市GDP达到2553亿元,同比增长13.5%,其中主要由直播电商行业带来的“网络零售额”达到196亿元。

以“临沂”“直播基地”为关键词搜索,导航地图会推荐十余个目的地。这些直播基地大多分布在被当地人称为临西五路的蒙山大道两侧,这条路亦是临沂商城五代迭变的成果。

当年“西郊大棚”所在的临西路,后来随着临沂城区版图扩张,被当地人称为临西一路,即临沂城西边第一条南北路。时至今日,随着临沂商城版图扩大,临西路已扩张到十三条路,直播基地建起十几家。处于中间地带的临西五路串联起百余个批发市场。沿线两侧随处可见的“直播基地”“供应链”“网红爆款”等招牌,是

全国铁路调图,客车实行“一日一图”灵活调动运力

济南三大站通勤列车开行更合理

齐鲁晚报·齐鲁壹点
记者 王瑞超

记者从中国国家铁路集团有限公司获悉,10月11日零时起,全国铁路实行第四季度列车运行图。调图之后,将根据疫情发展态势和地方政府属地防控要求,在基本运行图的基础上,精准实行“一日一图”。此次调整后,济南站、济南西站、济南东站三大站之

间的“通勤列车”开行更加合理。据工作人员介绍,其变化主要体现在以下两个方面。

一是直通旅客列车方面。原青岛北至哈尔滨西的G1208次将延长至牡丹江,沿哈牡客专线增加哈尔滨站、阿城北站、尚志南站、一面坡北站、横道河子东站以及牡丹江站共计6个到达车站。

原济南西至上海虹桥的D2123次列车运行区间将由过去

的胶济客专改为济青高铁运行,发车时间改为8:37,随后依次停靠济南东站、淄博北站和潍坊北站,青岛西站至上海虹桥站间停靠站不变。另外,经此调整后,济南站、济南西站、济南东站三大站之间的“通勤列车”开行更加合理,“上班族”的出行也更加方便。据统计,早上9点前,济南站至济南西站开行列车7趟;济南西站至济南站开行列车5趟;济南西站

至济南东站开行列车5趟;济南东站至济南西站开行列车6趟。同时,济南西站还可以作为济南站与济南东站的换乘点,为上班族提供足够多的车次选择。

二是管内旅客列车方面。经日照西站增开青岛北至曲阜东G5575/G5576次高铁列车1对。

其他变化还有:济南至青岛D6023次改济南西站始发;济南西至青岛北G6917次改青岛站终

到;青岛北至济南东G6928次改济南西站终到;青岛至济南D6024次改济南西站终到;青岛至济南西D6012次改济南东站终到。

此次调图后还将加大货物列车开行力度,调图后全国铁路每日开行货物列车21000余列。优化中欧班列开行方案,日均铺画通达欧洲23个国家174个城市的中欧班列运行线78条,较现图增加5条,保障国际供应链稳定畅通。