

“三二一,上链接!”打开手机,到常去的直播间里,听主播们口若悬河,遇到中意的产品做活动立即下单,事后为自己手快而沾沾自喜……这种场景已成为很多人生活中的常态。

据统计,截至2023年12月,我国直播电商用户规模达5.97亿人,占网民整体的54.7%,电子商务行业整体从业人数也已超7000万人。小小的直播间不仅捧红了个个带货主播,还催生了选品员、品控师、内容创作者、直播技术维护师等诸多新型就业岗位。孝昌小伙李康,就是其中一员——投流优化师。

投流优化师让产品更适销,让消费者更心仪

孝昌小伙瞄准“双11”

湖北日报全媒体记者 彭一苇

15年,他从车间、工地到光谷

20多个直播间内,雪亮的聚光灯下,妆容精致的主播对着镜头侃侃而谈,展示商品或与顾客互动。在直播间外的大空房间里,项目经理、客服人员、美工等几十人对着电脑各司其职。屏幕上,各种数据、对话框、图表、视频等轮番闪现,令人目不暇接。

在位于光谷的华测时空智能科创园内,武汉市启视传媒有限公司(简称“启视传媒”)每天的工作场景便是如此。这家公司创立至今,从几十名员工发展到近300人。

公司展示柜里有几十个奖杯、证书,10分钟带货3000万,一年卖出15万台家电……这都是公司辉煌的“战果”。如今,公司为TCL、华帝、美的等10余个知名家电品牌提供直播带货服务。

“互联网改变了我的人生。”负责投流的李康感慨。

2009年,孝昌农村小伙李康高中毕业,当过车间质检员,做过建筑抹灰工。后来他凭借着之前自学的一点计算机知识,到中山市找到了一份网店推广的工作。

2019年,直播电商风起云涌,曾在深圳从事多年电商代运营服务的华中科技大学校友王青海,在武汉创办了启视传媒。随后,启视传媒成为首家在抖音平台直播销售大家电的服务商。2022年,李康加入启视传媒,做起了直播负责人。

一场3小时的直播期间,直播间外有十几人的团队做支撑。工作人员每分每秒都全神贯注,李康经常一天工作10多个小时,学到了更多新知识。

一张好的贴片图,3秒内就能引来用户

在手机上搜索过某种商品,短视频APP很快就给你推来这种商品的广告。你认为是“神算子”背后,其实是算法在起作用。

流量就是数据。一场直播期间,观看次数、点赞、评论、分享、是否进入橱窗、是否下单等指标在后台被细化成了上百种数据,一个用户的所有行为都体现在数据上。这些数据,相当于他身上的特征“标签”,算法系统借此算出用户的生活习惯和消费行为等特征,构建出用户个人画像。有了画像,你平时感兴趣的、喜欢的商品,就会出现你常刷的购物APP上。

青岛一家培训机构,只用了几百元的流量推广费用,引来了上千名学员;一家鞋厂使用精准投放,从濒临倒闭的危机中起死回生……入行几年来,李康见识了新商业模式的力量。

依靠更具吸引力的内容、更高级的大数据技术和AI算法,直播电商的投放效率遥遥领先。

当好投手有许多小诀窍。比如,一张小小的贴片图。

一条短视频中,三分之一是直播画面,上下则是贴片图。在贴片图上,写有促销优惠或产品特色等信息,这些信息如果能成功勾起用户的兴趣,就会吸引用户进入直播间。

有一次,李康在监控数据时发现,在短视频页面停留的人数较少,直接导致进直播间的人数不及预期。他分析判断,是贴片图上的信息出了问题,导致算法无法准确定位用户。李康立刻请美工制作一张新的贴片图,将商品种类和优惠幅度写得再详细。换上新图,3秒内,进入直播间的人数明显拉升。这种像魔法一样的感觉,让李康更加坚定了当好投手的决心。

会花钱的投手才是好投手

11月1日,一年一度的“双11”活动开启,启视传媒的员工都绷得很紧。天花板上挂着的各种励志横幅,意味着一场没有硝烟的战斗正在线上线下打得火热。

启视传媒已成为抖音大家电类排名全国第一的服务商,直播电商年商品交易总额十多亿元。李康作为投流优化负责人,手下有6个投手。他时不时要各处走动,与投手们随时沟通。

流量大致分两类,一种是自然流量,指未经任何投入或推广,在抖音上获得的观看量、点赞数、评论数以及关注数等数据;另一种是付费流量,通过平台提供的付费服务,提高内容的曝光度,直达目标人群,也就是所谓的“投流”。

投手的工作,就是通过分析数据,判断用户流量是否去到了该去的地方,适时优化。

李康告诉记者,在直播期间,投手要根据后台数据,选好目标人群、投放时间等参数,付费给平台,平台便将内容精准投放到目标用户。比如某个时间段,投手发现来直播间的多是年轻人,浏览最多的商品是电视机,这时就要向平台付费购买具有类似特征“标签”的流量,让平台将直播推给更多有需求的年轻人看。过一会,来直播间看洗衣机的中年人多了,投手也要迅速改变投放策略。

投流并非一劳永逸。投手不仅要精通目标分析、数据分析,还要知道如何用短视频、社交平台来引流,持续让流量转化为销售量。

李康认为,优秀的投手,始终能让投放额和净销售额保持适当的比例,而不得要领的人,可能拿着推广费都用不出去,“妥善利用算法,让更多企业的产品适销对路,让更多消费者买到称心如意的商品,这便是投流师的价值”。

11月1日,李康在直播间和同事沟通直播细节。(湖北日报全媒体记者 柯皓 摄)



11月1日,李康和投手同事沟通当晚的直播投放计划。(湖北日报全媒体记者 柯皓 摄)



湖北直播助农团走进蕲春。(受访者供图)



车谷东风汽车商城直播中心,主播正在直播。(湖北日报通讯员 常征宇 摄)

直播选品员为找好货走遍全省

湖北日报全媒体记者 彭一苇

直播带什么货,选品很关键。

面对数量庞大的商品,要针对消费者需求高效地选择;搭建供应链管理体系,把控产品的质量和标准,这些要求催生了直播选品员这个新职业。

陈文婷是农夫电商武汉运营公司“湖北助农直播”的选品员,“湖北有很多特色农产品,过去并未在抖音等平台上获得大量关注,需要我们将它发掘出来,带给广大消费者。”

实际上,在电商直播行业中,一个人往往身兼多职。两年多来,陈文婷既做过选品员,也做过主播、运营等多个岗位。



数说直播电商

2023年中国直播电商

成交额为

4.9 万亿元

增速达到35%

2023年直播电商

渗透率达到37.8%

同比增长

24.3%

截至2023年12月

电商直播

用户规模达到

5.97 亿人

占网民整体的

54.7%

其中59.5%的用户

通过观看短视频

或直播购买过商品

直播电商平台上

来自各行各业的

活跃电商主播数超过

300 万人

直播间本身催生出

30多种新职业

直播电商的在线交易额

每增加1亿元

可以带动就业岗位

增长约

1100 人

数据来源:中国计量科学

研究院等多家单位

《直播电商行业高质量发展

报告(2023—2024

年度)》蓝皮书、中国人

民大学中国就业与民生研

究院《直播平台就业

价值报告(2023)》

制图徐云

湖北省直播电商协会秘书长陈立武:直播电商的魅力在于它给人希望

湖北日报全媒体记者 彭一苇

今年1至9月,湖北社会消费品零售总额17212.78亿元,同比增长5.1%,直播带货、即时零售等电商新模式快速发展,拉动线上消费增长作用明显。湖北直播电商行业发展如何?湖北日报全媒体记者对话湖北省直播电商协会秘书长陈立武,发现湖北主播最爱为“三农”带货。

人员流动性很高

小明正能量、涛总裁、晓夕、主持人阿桔等一批湖北人气主播活跃在手机屏幕上。“湖北影响力较大的主播约有800人,粉丝量约3亿。”陈立武介绍,湖北的头号主播们为“三农”带货居多。

湖北是国内重要的农产品生产和供应基地,粮食、油料、茶叶、蔬菜、水果、畜禽、淡水产品等产量位居全国前列,宜昌脐橙、荆州鱼糕、潜江小龙虾、随州香菇、恩施藤茶……将它们搬上直播间,是很多主播进入直播电商行业的首选。

主播们身份多样,有主持人、村支书、明星等,也有想在直播电商行业中打出一片天地的“草根”。他们中有些人一夜爆火,赚了一波流量后很快泯然众人,也有一些人精心运营账号,持续保持着热度。正因为直播电商行业门槛很低,人员流动性极高。陈立武记得,4年前协会组织吸纳的600多名主播,如今几乎换了一茬。

“到底有多少主播很难统计,但10万粉丝以上或月带货30万元以上的达人主播并不多,更多的是没有经验的‘小白’。”陈立武说,但直播电商行业的魅力就在于它永远给人希望,在这里,新手小白也有可能切准赛道,发展成为达人。

今年4至6月,湖北举办2024“我为湖北好货代言”直播电商暨短视频大赛,通过“培训+PK”的模式,以赛带训,以赛促技、以赛育才。1000余位主播参与直播初赛,24组选手脱颖而出,比赛的同时,成交额超2000万元。

长久运营需要稳固供应链

陈立武认为,直播电商想要长久运营,需要建立起稳固的供应链。尤其是湖北主播们带的货很多是食品、农产品之类,对品质的要求更高。“主播是最大的卖点,同时也是最大的风险。没有把好产品关导致‘翻车’的例子屡见不鲜。”

直播电商供应链越完善,“翻车”的风险越低,同时也催生了很多新职业,如直播选品员、投流优化师等。今年2月,中国人民大学中国就业与民生研究院发布《直播平台就业价值报告(2023)》认为,短视频直播就业呈现数字化、直播产业化、从业大众化、就业规模化等特点,直播电商催生出30多种新职业,在线交易额每增加1亿元,可带动就业增长约1100人。

政府也在为直播电商行业提供有针对性的服务,帮助产业更加规范。如武汉市去年公布了11个直播电商集聚区,其中业务涵盖企业(个人)自播、主播直播(代播)、直播孵化、直播培训、直播运营、推广策划等多个领域。黄冈市公共检验检测中心在罗田燕儿谷建立农产品质量安全检测中心,为农产品电商直播提供共检服务。

如今,湖北农村电商公共服务体系不断完善,全省创建49个国家级电子商务进农村综合示范县,30个省级电商示范县,建成上百个淘宝村、淘宝镇。手机成为新农具,直播成为新农活,大数据成为新农资,智能农机成为好帮手。