

服装业小镇升级 直播集聚产业链

■本报见习记者 巩持平 实习生 曹晗煜

近日,杭州市余杭区出台支持直播电商发展12条政策。政策惠及直播孵化载体、直播平台、MCN机构、直播电商企业和人才等各类主体,条条真金白银——直播电商企业只要通过评审,达到要求,最高可获得1亿元研发投入等补助;签约顶级头部主播的MCN机构,可获得500万元奖励;具有行业引领力、影响力的直播电商人才,还可通过联席认定按最高B类人才,享受相关政策。

直播电商领域,长三角有实力。以阿里巴巴公布的2019年十大淘宝直播城市为例,榜单上,杭州名列第一,上海排在第五,连云港、宿迁、苏州、金华等榜上有名。今年,直播电商热度不减,不仅杭州,更多长三角城市正从政策发力。比如,浙江省义乌市推进实施“十百千万”工程,提出3年内建成10个直播电商产业带,培育100家具有示范带动作用的直播机构,打造1000个网红品牌,培养10000名带货达人的目标,力争2022年直播电商交易额突破1000亿元。

举措实在,标准也高,要赶上势头,抢抓经济风口,好政策如何能成为产业增长和城市发展的助推力?记者试图在余杭的艺尚小镇寻找答案。

小镇转型,电商出谋划策

6月20日,余杭将12条政策发布地选在了艺尚小镇。这里本是以服装为主的时尚产业集聚区,发展至今,已近3年。临平新城管委会是艺尚管理机构,今年情况特殊,疫情让不少服装企业遭受重创,小镇也失去了往日的活力与朝气,但挑战往往蕴藏机遇,他们想帮一把,实现小镇2.0版本的转型升级。

发布会前2个月,4月12日,临平新城管委会邀请拟入驻小镇的企业、MCN机构、头部主播、淘宝等直播平台负责人,坐在一起头脑风暴。电商直播是未来时尚产业发展的方向,也是小镇升级的有力抓手。与此同时,余杭区领导带队,临平新城管委会到全国各地,去接洽MCN机构和头部主播,说服他们入驻。

发布会当天的数据显示,艺尚已集中签约了20个重大项目,包括2个直播平台、5个重大产业项目、7个MCN机构及网红达人、5个供应链机构和1个影视基地。天下秀是A股主板第一家红人新经济公司,业务覆盖红人经济全产业链,总部在北京。他们到余杭来,看中的是政策对孵化红人机构的补助和奖励,这契合公司对红人“职业化”的商业努力。

因为直播,服装企业回流

不仅直播电商相关领域的企业来了,艺尚小镇也没丢掉传统魅力,更多服装企业想入驻。记者见到黄亚琴时,她正在选址,公司刚通过园区招商审核,对于入驻艺尚小镇,她眼神中有藏不住的期许。黄亚琴进入服装行业已有29年,大本营在湖州,2年前,她来小镇见客户,合作伙伴告诉她:“你来吧,这里肯定有惊喜。”

小镇签了一批MCN机构,对黄亚琴而言,将来都是公司唾手可得资源。今年直播火热,线下生意不好做,她也想过借助直播电商卖货。遗憾的是,无论是自建直播间,从公司内部选拔主播,还是找专业团队代播,都以失败告终。艺尚小镇能不能帮公司补足这一短板,她充满期待。

好政策是一块磁铁,能吸引更多企业在区域内落地生根,这似乎是个毋庸置疑的结论。但仅靠好政策就能形成产业集群吗?很多人不这么想。

在黄亚琴看来,有利的政策锦上添花,效力却不一定长久,给予企业发展生命力是园区最大的价值。来艺尚小镇,黄亚琴想开拓新的事业版图,再创建一个自有特色品牌,人才是关键要素。“这里有很多优秀的设计师团队,也有很多志同道合的行业伙伴,不仅谈合作方便,有新消息还能随时分享。”黄亚琴说,这是她二次创业的大好机会。

1个月前,INXX品牌负责人铁手把公司从西湖区搬到了艺尚小镇,“从地图上的点位看,艺尚小镇这片同类型企业分布很密集。”铁手说的不只是品牌服装企业,小镇周边集聚了多家工厂,能很好服务企业上下游的产业链需求,这是最吸引他的资源。对他而言,电商直播只是一种新兴的销售方式和销售渠道,产品质量依旧是品牌的立身之本。

导读

千千万万江南桥 我有一座“外婆桥”

最江南 刊15版▶

在良渚遗址种水稻



人物志 刊16版▶

直播“科班生” 应运而生

电商直播学院并非网红基地。据校方介绍,在课程设置上,电商直播学院的理论课程主要着眼商业素养、新媒体素养、综合素养等方面,包含市场分析、营销策划、短视频制作、新媒体运营与数据分析、企业管理等课程

高等教育涉足电商直播领域,也让相关的课程体系建设被提上了议事日程。电商直播目前并未列入教育部专业目录,江苏扬州工业职业技术学院正在积极申请

■本报记者 于量

虽然带货无数,但是李佳琦和薇娅直至本月初,才终于有了正式的职业称谓。

7月6日,人社部联合国家市场监督管理总局、国家统计局发布了包括“互联网营销师”在内的9个新职业。在“互联网营销师”这一职业下,又增设了“直播销售员”这一工种。以李佳琦和薇娅为代表的“带货主播”,位列于此。

电商直播,作为一种新兴的销售方式,火爆程度有目共睹。数据显示,2019年中国直播电商行业的总规模达到4338亿元;预计今年中国在线直播的用户规模将达5.24亿人,市场规模将突破9000亿元。

在以惊人的速度迅速崛起的背后,电商直播在短时间里便成长为一个具备完整生态链的行业。直播销售员被列入新职业名录,足见大家对于这一行业的认可,及其未来发展乐观预期。

一片欣欣向荣的电商直播行业,也吸引了大量跃跃欲试的年轻人。必须承认的是,李佳琦和薇娅的成功,很大一部分源自千载难逢的历史机遇;当行业日趋成熟,这种成功的出现概率也正变得越来越低。针对电商直播行业规范化、系统化的职业教育培训应运而生。

去年12月,江苏扬州工业职业技术学院(以下简称扬工院)正式成立电商直播学院,下设电子商务专业直播电商方向,该校50余名学生通过选拔进入这一专业。他们能否成为下一个李佳琦或是薇娅?他们又是否渴望成为下一个李佳琦或是薇娅?记者和这些年轻人聊了聊。

台前,网红柜姐同在

苏欣从老家安徽亳州回到了扬州。最近这段时间,在学校搭建的直播间里,苏欣每天要开至少两场直播。和被称作行业标杆的李佳琦一样,她在直播中管互联网另一端的观众叫“宝宝”。向这些“宝宝们”推销护肤品、彩妆乃至零食,对她而言既是实习,也是学习。

长发披肩,妆容精致,20岁的苏欣正式转入电商直播学院之前,在扬工院的建筑装饰专业学习了2年。苏欣是艺考生,曾经学习过播音主持,她坦言一直以来自己没有明确的职业规划,而学校新设的电商直播学院,则让她看到了未来的方向:“相比建筑行业,直播是我真正感兴趣的领域,同时也是最适合我的领域。”

苏欣觉得外形条件和播音主持的学习经历是自己的优势,但是她并不认为仅凭这些优势就足以使她成为一名专业的主播。采访过程中,她反复向记者强调主播与网红不同,并不是只靠颜值和人设吃饭的:“我来直播学院,并不是想要当一个网红。直播行业发展到现在,‘人带货’的时代已经渐渐过去,现在的趋势是货找人,把货卖出去才是本事。专业主播的核心技能其实是销售和互动,这也是我们学习的重点。”

“我们不培养网红。”扬工院副院长傅伟断言。的确,作为正规高校开设的学院,扬工院的电商直播学院绝非网红基地。据校方介绍,在课程设置上,电商直播学院的理论课程主要着眼商业素养、新媒体素养、综合素养等方面,包含市场分析、营销策划、短视频制作、新媒体运营与数据分析、企业管理等课程。

然而依托于互联网电商的直播,终究区别于传统的柜台零售,直播中的话术、脚本乃至化妆技巧也都是电商直播学院学生的学习内容。在21岁的程朋伟看来,这恰恰概括了主播这一职业的本质:“一半是网红,一半是柜姐,是明星和售货员的融合。”

和苏欣一样,程朋伟同样曾经就读于建筑装饰专业,也学过播音主持。他认为主播的销售技巧固然重要,但是个人魅力同样不可或缺:“不单是指颜值,幽默感或者个人的

特色也能体现一个人的魅力。比如你看我皮肤挺黑的,所以如果带美白产品,就会给观众一种‘反差萌’的感觉。”

在某种意义上,成为一名主播,也承载着程朋伟小小的明星梦:“把货卖出去的同时,也能向更多的人展示自己,让更多的人看到自己,不也挺好吗?”

幕后,亦大有可为

尚在象牙塔内,但是在当下这个“最难”毕业季,毕业后工作是否好找,薪资是否令人满意,都是大学生不得不直面的问题。直播行业发展势头迅猛,作为一个择业方向确实不失为一个好的选择,直播专业的学生甚至堪称“最不愁就业”的一群人,而进入这个行业,也不意味着只有做主播这一条路。

在电商直播学院,并不是所有人都想当主播,来自浙江台州的大二学生吴佳妮就想留在幕后当一名直播运营。

吴佳妮认为自己是个务实的人,一切决策都是在为一年后的就业做准备,她瞄准了电商直播:“没什么可说的,因为直播绝对是当下最有前途的行业。”受疫情影响,原计划在寒假后面向全校学生授课的电商直播学

经验和工作年限的增加,运营岗位的工资能够迅速反超主播。简单来说,成熟的运营会比主播赚得多。”

“在这家机构,总监级别的运营人员月薪有6万多元。对于我一个在校大学生,这样的数字很震撼了。”吴佳妮说。

“科班出身”的身份,让吴佳妮对于未来的职业前景充满信心。直播行业方兴未艾,根据她的观察,各类直播机构的运营岗位几乎是零门槛,甚至不乏野路子,从业者大多是边做边摸索。相比之下,学校里学到的专业知识和实践经验,都能转化为自己就业时的筹码。

“行业越来越成熟,行业里的人也要越来越专业。以后野路子肯定会越来越少,‘科班出身’会越来越多。”吴佳妮说。

数字,并非当下目标

电商直播学院成立后,扬工院在教学楼里设置了40余间直播间,同时又与10余个品牌进行合作,为学生提供真刀真枪的实战训练。

苏欣还记得第一次真正进行直播时,播了十几分钟就受不了:“心理上和生理上都

得上头部主播的就这么几个没有必要和他们去比,脚踏实地走好眼下的每一步,才是最重要的。”

李佳琦只有一个,薇娅也只有一个,并不是人人都能成为李佳琦或是薇娅,对于电商直播学院的学生们,也没有必要将李佳琦和薇娅视作目标。

“单场销售上亿元不敢想,但是单场卖个几十万元不是不可能。什么事情都不是一蹴而就,李佳琦和薇娅不也是坚持了这么多年才有今天的嘛。”程朋伟说,自己几乎不可能成为下一个李佳琦,但这并不意味着他不能在这个行业取得属于自己的成功:“比方说专精于某一个特定的领域,有一定数量的忠实粉丝,在我看来都是成功的标志。”

苏欣也抱着这样的想法,她认为卖多卖少固然是衡量主播成功与否最直观的标准,但是她更看重的,是在直播这个行业中找到自己的价值。“让看直播的人觉得我是专业的,愿意看了我的直播后去下单,作为一个主播,我认为这就是体现我价值的地方。”苏欣说,“至于具体的数字,至少不是我眼下所执着的東西。”

合作,培养专业人才

扬工院开设电商直播学院的目的,绝非复制或打造出下一个薇娅和李佳琦。

傅伟表示,电商直播学院的建立并不是一头火热的“蹭热度”之举,而是立足行业,旨在培养专业人才队伍。他认为,随着直播行业的高速发展,未来对于高素质、高技能人才的需求势必不断加大,对于人才专业性的要求也将越来越高。所谓的直播专业人才,亦并非仅指带货主播,而是包括文案策划、直播运营等在内的一系列新工种、新岗位:“学院的设立,正是瞄准了直播行业的人才需求和前景。”

作为全国第一家正式落地高校的电商直播学院,傅伟将之视作人才培养模式的一种探索,和产教深度融合的一次尝试。直播风口下,扬工院的目标是培养直播产业链上的中高端从业者,让每个学生都能在行业中找到自己的位置。

不仅扬工院,长三角多所高校有所动作,意欲培养直播“科班生”。

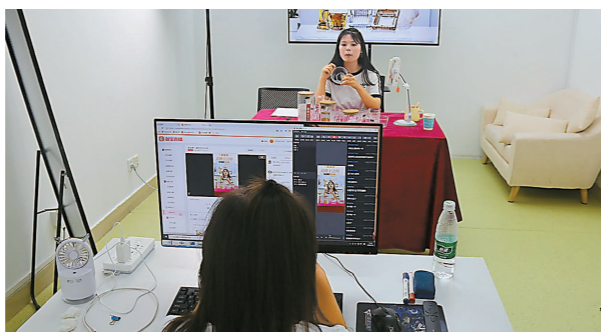
世界小商品之都义乌市是电商重镇,电商从业人员超50万人,数千名主播活跃在各大直播平台。义乌的北下朱村更是因为主播聚集,一度被称为直播村,但是相比曾经的野蛮生长,义乌也开始借助高校的力量培育直播专业人才。

5月8日,受浙江省人社厅委托,义乌工商职业技术学院顺利开发完成了全国首个电商直播专项职业能力考核规范标准与题库,通过考核者可获人社部门颁发的电商直播专项职业能力证书。

高等教育涉足电商直播领域,也让相关的课程体系建设被提上了议事日程。傅伟告诉记者,电商直播目前并未列入教育部专业目录,学校方面正在积极申请。他认为,专业的设置本就是为了服务于某个行业乃至职业。虽然电商直播目前确实没有完整的学科体系,更多的是在实践中摸索总结,但并不能排除在未来成为一门显学的可能。

电商直播人才的培养离不开校企深度融合。目前,扬工院方面正不断通过校企合作帮助学校引入丰富的行业资源和品牌资源,给学生提供实践机会。

在义乌工商职业技术学院,已经开始让学生进行商业化直播操作,组建师生团队承担义乌本土电商运营,引进阿里巴巴、京东、淘宝直播,拼多多等电商平台让学生进行实战。同时为鼓励学生在直播领域进行创业,学校还专门设立了同创基金、创业奖、小额贷款等金融服务,以及成立创业园,形成了教学、孵化、仓储、物流、金融服务和企业注册一站式服务体系,提供从课程到平台、项目的各类资源服务。



▲电商直播学院的直播练习室外,挂着“正在直播”的牌子。

▲一名学生正在进行直播,在她的对面,学习运营的同学们则紧盯电脑和手机屏幕。

均 于量 摄

院,直至3月才开通了网课。吴佳妮果断报名,此后又顺利通过了遴选,成功进入学院下设的电子商务专业直播电商方向。进入新专业后,她把自己的发展方向定位在了直播运营。

与在镜头前侃侃而谈的主播相比,身居幕后的直播运营更像是一场直播真正的掌控者,节奏的把握、策略的调整都要依仗运营的实时判断。另一方面,直播开始前灯光的布置、货品的摆放;直播结束后的复盘分析、与客户的对接沟通,也都是他们的职责,工作足可谓事无巨细。吴佳妮说自己很享受这种运筹帷幄的感觉,而自己相对沉着和冷静的性格也很适合做这份工作。

但是选择运营岗位,吴佳妮也有着更为现实的考量。“主要还是看好这个职业的发展前景和未来发展空间。”吴佳妮告诉记者,这半年自己做了不少功课,打听了直播行业的工资行情:“在南京,一家中等规模的MCN机构给实习主播开的月工资在3500元左右,实习运营助理则只有3000元。但是随着

不舒服,情绪也很复杂,又紧张又无聊。虽然屏幕上显示有十几个观众在线,但是房间里只有我和负责运营的同学,完全没有真实感,觉得自己是在对着空气说话。”

程朋伟则用“窘迫”来描述自己的第一次直播:曾经做主持人的经验在直播间里似乎派不上任何用场,对着直播镜头他甚至不知道该怎么开口。原定两个小时的直播,最终在进行一个多小时后草草收场,商品自然是一件都没卖出去。

每天两场,每场2个小时,经历了最近几个月高强度的直播实战,苏欣和程朋伟在直播间里已表现得游刃有余,也开始有了实绩。程朋伟告诉记者,他最好成绩是单场直播观看人次、销售额双双破千。

相比头部主播单场动辄数千万乃至上亿元的销售额,这个数字不值一哂,但程朋伟觉得自己并不会因此感到失落或受挫:“第一次耻辱下播之后,我一度觉得1000都是一个遥不可及的数字,现在不也达到了吗?世界上有这么多主播,但是真正能够称