

直播带货展现“新兴人类”别样风采

“创城杯”电商直播邀请赛上演“带货PK”



主播在直播

袅袅青衣古风,另类扮丑妆容;或卖萌,或秀才艺;聊品质,说体验,保售后……120分钟的抖音直播带货,所有参赛队伍各显神通。12月21日下午3点,“创城杯”电商直播邀请赛“带货PK赛”在宁波市成人教育学校、有度电商直播基地同步开展,17支晋级决赛的“带货”队伍为4个供货商代言。

直播带货,是一门新课也是综合课

下午1点多,现场启动各项设备检测,17支队伍到两个场地报到。直播环节,供货商提供的只是最基础的物料,比赛也是鼓励参赛队伍“脑洞大开”,尽情发挥。从迈进赛场的第一刻起,比拼就悄悄开启。场地该如何布置,妆容是否需要调整,自带的技术支撑是否到位,都是队员们需要考虑的问题。

下午3点正式直播前,17支队伍早已开始赛前预热。播放一段提前制作的小视频作为暖场,是不少队伍的选择。

“偶买嘎”团队由宁波幼儿师范高等专科学校的5名学生组成,他们在比赛中的任务是“带火”联通大王卡。进到直播间,女主播的搞怪“僵尸妆”马上吸引了记者的注意力。在审美流行的大趋势下,“偶买嘎”团队的逆向审美独树一帜。

“从一开始参加比赛,一直都是这款搞怪妆,希望给大家留下深刻印象。”“偶买嘎”团队小组长告诉记者,自己是幼师专业的,成员则跨专业组队,大家通过电商直播学到了非常多的新知识。

来自宁波广播电视大学的“女孩202”团队,是校园电商直播大赛的冠军。他们的任务是聚安供应链带货。该校于2017年设立网传学院,带队的指导老师称,电商直播是新兴事物,也是一门综合性课程,让孩子们来参赛意义非凡,可以“以赛促教、以赛促学”。

熬通宵、哭鼻子,“新兴人类”的别样努力

记者了解到,参加决赛的17支队伍中,8支来自中职学校,8支来自高职院校,仅有一支是社会团队。作为“电子土著”“新兴人类”,很多人对他们的印象可能会停留在“自我”“有个性”方面,但通过比赛,不少评委和指导老师感受到,这帮嘻嘻哈哈的孩子,一样“很能吃苦”“做事有韧性”。

“东旅商贾”团队来自宁波东钱湖旅游学校,为“五道源”带货。记者进到直播间时,女孩主播因为售后问题被顾客出言刁难了,不过在镜头面前她始终强撑着笑容,下场换人后才哭了鼻子。商场如战场,一旦上网直播,才念高中的学生面对的是来自全国的真实顾客,难免为难。记者看到,团队迅速调整方案换人上镜,女孩主播也努力调整状态再上战场。

在很多直播间,记者看到了大量的文案稿。为了完成长达两小时的直播,队员们做了大量功课,了解产品的功效、背景信息,准备授权书,调查市场需求。

“为了在直播时取得良好效果,整个团队熬了好多个通宵。”宁波广播电视大学网传学院张老师称,在准备过程中,孩子们会碰到很多难题,比如抖音直播没法直接下单买货的问题,通过计算机组的支持,迂回解决了问题。自参赛以来,学生们的专注和努力,也深深地打动了老师。宁波广播电视大学网传学院刘老师说:“很荣幸,能与同学们一同成长,一同学习,此次大赛也从他们身上感受到了很多。”

12月27日将进行路演

据了解,“创城杯”电商直播邀请赛是在宁波市教育局指导下,由宁波市现代服务业公共职业培训平台和宁波晚报社联合主办,创城空间、阿里巴巴跨境电商人才培训孵化中心、甬上APP联合承办,希望进一步推动社会发展,普及电商知识,培养实用型电商直播人才。

12月27日的路演,将作为比赛的最后环节,为首届电商直播大赛画上一个完美的句号。但对参赛选手而言,比赛的结束,或许只是结缘电商的一个崭新起点。

记者 徐叶 通讯员 董惠婕

尚田草莓有了“防护衣”

销到全国各地不再担心草莓“破相”

本报讯(记者 薛曹盛 通讯员 尚媛) 奉化尚田草莓声名远播,拥有27年的草莓种植历史、万亩草莓基地。眼下正是草莓销售最旺的时候,奉化尚田冷西村草莓大户徐申江正忙着一件头等大事,他参与研发的草莓“防护衣”将在明年1月推广使用。“有了‘防护衣’,奉化尚田草莓就能销售到全国各地,不再仅限包邮区了。”他说。

徐申江的父亲种了一辈子草莓。2015年,他从父亲手中接过接力棒,现在他在尚田有40亩草莓基地,成立了宁波市雨施山农业发展有限公司。

去年,奉化草莓上市,徐申江想寄给远在深圳的朋友尝一尝。好客的他一口气寄了28箱新鲜草莓,想让当地的企业老板都尝一尝正宗的奉化尚田草莓。结果,草莓快递到深圳全都“破相”了,这让徐申江很尴尬。

冷西出产的“章姬”草莓,俗称“奶油草莓”,特别娇贵,很容易“破相”。以前,莓农将采摘的鲜果一篮篮从大棚拿出来,再用泡沫网套挨个套袋,工作量很大。再加上运输途中的颠簸和挤压,草莓根本没办法销售到远的地方。

今年5月,徐申江结识了来自宁波亿地力农业科技发展有限公司的农业专家程利岳。这几年,程利岳一直潜心研究农产品的包装,慈溪杨梅的包装,就是他研发的,前后更替了8种包装。这一次,他们联手研发草莓的新包装,以扩大草莓的销售半径。经过几个月的技术攻关,“防护衣”出炉了。

昨天,徐申江兴奋地向记者展示了他们研发的“秘密武器”——立体式“防护衣”。农户在大棚采摘时就可逐个装袋,摆满了一扣就行。“一层可以放17颗大小不一的草莓,上面一层放大型草莓,中间一层放小型草莓,下面一层放中型草莓。”

“前阵子,我们做过很多破坏性试验,无论怎么摇晃或者轻摔,纸箱都破了,草莓都没有‘受伤’,真的成了‘莓坚强’。”今年,徐申江计划把尚田草莓发往全国各地,把尚田草莓的名头打得更响一些。

目前,这种草莓新式包装正在批量生产,明年1月开始将全面应用市场。



草莓的“防护衣”

CZBANK 浙商银行

全国性股份制商业银行

浙商银行永乐理财年末巨献

理财子单元简称	理财子单元代码	业绩比较基准	起点金额	认购期	风险等级
一、永乐1号大众客户理财					
永乐1号6月型	AC3639	4.75%	新客户专属款 1万元起	12月23日-12月23日	较低风险
永乐1号1年型	AD2548	4.60%	1万元起		
二、永乐2号高净值客户理财					
永乐2号6月型	BC3679	4.80%	新客户专属款 5万元起	12月23日-12月23日	较低风险
永乐2号1年型	BD2498	4.65%	高净值款 5万元起		
三、永乐5号私行客户理财					
永乐5号6月型	DC3251	4.90%	新客户专属款 100万元起	12月23日-12月23日	较低风险
永乐5号1年型	DD2273	4.70%	私行款 100万元起		

注:永乐5号产品仅限私人银行客户购买,永乐2号产品仅限高资产净值客户购买,详询银行客户经理或95527;永乐5号均为工作日9:00起售。 理财非存款,产品有风险,投资须谨慎!

温馨提示:浙商银行个人借记卡客户通过我行网上银行、手机银行、ATM等所有电子渠道跨行转账手续费全免!
 我行理财产品可入“e家银”资产池!业绩比较基准不代表本行对投资者收益的承诺,最终收益以实际兑付为准。
 理财产品过往业绩不代表其未来表现,不等于理财产品实际收益,投资须谨慎。
永乐理财年末巨献持续发售至12月31日,具体产品要素以当天发行为准,详情请咨询浙商银行各网点。

网点信息

分行营业部 地址:宁波市高新区扬帆路555号 咨询电话:0574-81855678	鄞南支行 地址:鄞州区泰安中路158号 咨询电话:0574-88164908
海曙支行 地址:海曙区中山西路88号 咨询电话:0574-87245678	奉化支行 地址:奉化区茗山路191-201号 咨询电话:0574-89130207
江北支行 地址:江北区康庄南路19号 咨询电话:0574-81855612	余姚支行 地址:余姚市四明西路542-556号 咨询电话:0574-62859888
江东支行 地址:宁波市鄞州区中兴路739号 咨询电话:0574-87976770	慈溪支行 地址:慈溪市新城大道北路136-146号 咨询电话:0574-63887625
北仑支行 地址:北仑区宝山路97-103号 咨询电话:0574-86986900	周巷支行 地址:慈溪市周巷镇兴业北路399号 咨询电话:0574-63335296
开发区支行 地址:北仑区明州路717号 咨询电话:0574-86965722	象山支行 地址:象山县靖南大街306号 咨询电话:0574-65776982
镇海支行 地址:镇海区骆驼街道镇海大道中段417号 咨询电话:0574-86623300	宁海支行 地址:宁海县金水路299号 咨询电话:0574-67056908
鄞州支行 地址:鄞州区天童北路935号 咨询电话:0574-88145973	

全国统一服务电话:95527 网址:www.czbank.com



浙商银行微信