

# 从线下走到线上 从幕后走到前台 疫情下,商贸企业老总直播卖货爆红

## 营销专家:“直播带货”本质上是一场全流程的销售革命



直播中金诚汽车副董事长金磊(中)和同事一起跳起了“雨伞舞”。

前不久,一些实体企业老总在朋友圈带货的消息,引发了诸多关注。记者注意到,在当前疫情影响下,甬城不少商贸企业,更有不少老总亲上阵,通过在线直播或小视频等新媒体的方式,为品牌刷脸,为卖货吆喝。

### 从亲自直播砍价到研究李佳琦 疫情下的商贸企业老总们很拼

“我今天在直播间就是负责一件事,给大家砍价,而且要拿出屠龙宝刀砍得深一些,力度要更大些。”前几日,一场特殊的直播在某视频网站上播出,整个直播的巅峰浏览量达到近10万。参与直播,直言带了“屠龙宝刀”为大家在线砍价的,不是一般的网红主播,而是苏宁易购宁波地区总经理任伟。在一个多小时的直播中,首次上直播带货的任伟拿下了120部华为手机、43万元美的品牌商品、39台海信空调。

面对这样的成绩单,自诩为直播“练习生”的任伟直言很惊喜。“产品介绍上我还算是熟练工,不过直播是人生第一次,那些直播上的专用词语以及如何带动氛围、跟观众保持互动也是我从来没有接触过的领域。但这些都恰恰是拉近直播端和观众距离,让他们对你产生亲切和信赖的重要方式。”任伟说,为此他专门请公司里有直播经验的同事给自己上了课。

“在直播间和消费者对话,一切都需要直接,因为你的价格是不是走心,产品是不是对胃口马上就能反应到实时的销售数据上,这点和以往传统的销售模式大不一样了。”任伟说,疫情期间虽然增加了零售业的销售难度,但也促使苏宁及时转换思路。

因为疫情影响,这个“春节档”苏宁易购宁波的销售额同比下滑了四成,不少家电品牌商也对未来几个月的走向有些迷茫。“对于家电行业来说,春季是个至关重要的节点。我们现在

做这个事,就是想拿出一个态度,大家一起努力共克时艰,就没有过不去的坎。”

同样以老总身份积极参与到新媒体模式中的,还有浙江农资集团金诚汽车有限公司副董事长金磊。上周,一段金磊参与的“雨伞舞”在车商群和车友群里传开了。很多人表示难以想象印象中一直温文尔雅的他,也带头玩起了抖音。

受疫情影响,作为传统销售行业的汽车4S店和很多商家一样,也面临着客流量断崖式减少的困局。中国流通协会最新调研数据显示,截至3月2日15时,包含北、上、广在内的20余个省(区、市)的8095家4S店的综合复工效率仅为36.6%。

“客观条件暂时无法改变,我们能做的就是从其他方面发力。”金磊说,在线销售并不是一个新鲜词,不过在这次疫情之下,情况又有了新的不同。“尽管目前并不能看出做抖音或者直播,能给门店带来多少销售量的转化,但此举不管是从品牌维护还是客户服务上,无疑都是一件值得让我们去做细的事情。我相信他也会是未来的趋势之一,所以作为老总我有责任带头先玩起来。”

不过,金磊也坦承,为了研究短视频,以前很少刷抖音的他现在已经开始研究李佳琦了。“一条好的短视频或直播,门道真的很深。所以现在有空我就会去研究下李佳琦这样的短视频红人,看看他们是怎么在操作的。”

### 疫情倒逼线下商贸企业做出相应改变 加速了一场全流程销售革命的推进

疫情打乱了很多线下商贸企业的正常运行节奏,也倒逼着他们做出相应的改变。记者留意到不仅在汽车、家电这种大件零售领域,宁波很多服饰、医美、餐饮等行业,老总们亲自上新媒体带货或者为品牌刷脸的个例也在不断涌现。

来自淘宝直播的数据显示,2月份,淘宝直播新开播商家环比增幅719%,在淘宝直播上“云生活”的用户增幅153%,100种线下职业,在淘宝直播上开启“云开工”。

对此很多人觉得,本来应该把时间和精力花在更重要的决策上的老总们,现在却要亲自上阵站台,颇有些“天子守国门”的悲壮。也说明疫情之下,这些行业所受的冲击确实是巨大的,不得不搬出老总来导流。

不过记者在采访中,一些业内人士认为,这样的方式更多的是顺应了时代的变化和需求。从线下走到线上、从幕后走到前台,疫情让这些行业备受冲击,却也让它们看到了

另一道门。

营销专家朱美燕认为,对于传统零售行业来说,线上线下的融合已经成为一种看得见的趋势。“我觉得老总们早就应该出来了,作为一个企业的最高领导者,他们也是第一形象代言人和第一推销员,在目前这样的时刻更肩负着销售和推广的责任。”

另外,他也表示,“直播带货”表面上是找个人出境推销产品,但它的背后则是一个多维度、全流程的销售革命,要想在新零售时代,在网上把东西卖掉,更需要相关行业企业对销售全流程的再造。

而在疫情影响之下,也能推动行业对自己拓展业务的新认知。例如如何进一步进行数字化转型、如何利用短视频等新型传播工具等。任伟告诉记者,事实上这样的变革迟早要来,只不过疫情加速了这个过程,让三五年之后的事情提前摆到了大家面前。“所以老总带头也是一个企业愿意迎接新事物,接受新转变的积极信号。”

记者 黎莉 文/摄

## 下周有两场世界肾脏日 线上义诊活动

3月12日是第15个世界肾脏日,今年的主题是“人人可享,处处可及——从预防到诊治”。为缓解广大肾病患者的实际就医困难,解答患者在疫情防控期间有关肾脏疾病防治的疑惑,下周将举办两场世界肾脏日线上义诊活动,欢迎广大病友踊跃参加。

### 国科大华美医院线上义诊

时间:3月9日(下周一)9:00-16:00

活动:该院肾内科高年资专家线上为广大病友免费答疑解惑。

参加方式:扫描右侧二维码,关注并进入医院微信公众号;点击“医疗助手”,选择“国科大华美网络医院”,登录账号后在“健康咨询”栏目选择相应肾内科专家进行线上咨询。



### 世界肾脏日线上义诊

时间:3月12日(下周四)9:00-16:00

活动:宁波市医学会肾脏病学分会、宁波市中西医结合学会肾脏病学分会、宁波市老年医学会肾脏病学和透析分会、宁波市康复医学会肾脏康复专业委员会联合举行世界肾脏日线上义诊活动,解答患者在疫情防控期间有关病情的疑惑,宁波市各大医院肾科主任、专家30余人将参加此次活动。

参加方式:扫描右侧二维码,进入后点击“第15届世界肾脏日线上义诊活动”。

