

产业动态  
Chan ye dong tai

# 超九成带货主播“挣得少赔得多”

对团队和个人综合技能要求高,济南已有不少主播半途退出

◆导报记者 刘勇 济南报道

一场突如其来的疫情让“直播带货”站上了风口。有的人借助风口飞上了天,有的人则在风口之上摔了下来,张辉就属于后者。

“国庆节前我就把工作室关了,现在还没考虑未来的出路。”济南一家直播带货工作室的负责人兼主播张辉向经济导报记者说道,“工作室开了一年多,不但没挣多少钱,反而还赔了一些。”

张辉的遭遇只是一个缩影。经济导报记者在采访中了解到,真正赚钱的主播并不多,大部分主播还处于不赚不赔甚至是赔钱状态;而真正可以存活下来,并且生活得很好的,或许只有那些头部的网红主播而已。

## 站上“风口”

以拍摄搞笑短视频为业的张辉在疫情期间看到直播带货火起来后,就和妻子开始“尝鲜”直播带货行业做主播。

“一个人根本玩不转,必须依靠团队。”在学习了一个多月后张辉感叹道,直播带货涉及商家、机构、平台、主播等多方主体,包括前期的选品、直播环境搭建、流程脚本设计、主播讲品互动、流量运营、售后服务等,整个产业链比较长、环节多,哪一环掉链子都会影响结果。

“现在直播平台上,大多数带货主播更愿意签约MCN机构。”张辉说介绍,MCN(多频道网络产品



业内人士认为,尽管直播工作门槛低,但综合技能要求比较高,并非所有人都适合直播行业

直播工作看起来挺美,做起来挺难

形态)机构,“简单来说就是经纪公司,主要负责对接供应链、提供线下场地、为主播配备助理和运营,提供的是资金、人员和行业资源。主播会参与选品,在直播中讲解并及时互动,把控节奏,主要投入的是时间、经验及综合能力。”

为此,张辉又说服4个好友,成立了6人直播小团队,分别负责拉业务、写文案、拍摄、营销、直播等工作,在抖音以及淘宝等多个平台开通账号,做起了直播带货。

## 赚不到钱而退出

“刚进入时,还有一个梦想,有一天也能成为李佳琪或者薇娅一样的大咖,赚很多很多的钱。”但现实

还是很打脸,第一个月张辉的工作室没接到一单业务。

“因为是新人刚进入这个行业,很多事情还是不懂,而且粉丝数量少,根本接不到业务。”张辉说,“直播行业的头部效应很强,一些厂家就算亏本也要挤到知名主播的直播间,新主播想获得人气和流量非常难。”

在得到同行的“指点”后,张辉花钱购买了一些粉丝,将自己在淘宝的粉丝数量买到1万以上。

同时,为了扩大名气,张辉还将坑位费降到了1000元一次,外加1%的提成,而当时的行情则是“5+5”,即5万元加5%的提成。“即便这样,也很难找到愿意做直播的,毕竟我们算新人,商家也持谨慎态度。”

## 国内首家生鲜电商黯然退场

# 数字化卖菜生意“保鲜”有点难

◆导报记者 威晨 济南报道

近日,国内首家生鲜电商“易果生鲜”黯然退场。天眼查数据显示,易果生鲜、云象供应链和安鲜达已自愿破产重组。

疫情期间,各大生鲜电商平台订单量明显增长,2020年下半年随着疫情的缓解,不少消费者又重回菜市场、超市买菜,生鲜电商如何维持“保鲜期”?在农贸市场、社区团购的多方竞争下,如何形成持久核心竞争力?

## 线上消费不明朗

“番茄4个3.5元,油菜才0.99元一斤……”15日一早,济南市民刘世祖照例打开手机浏览“每日生鲜”APP中的蔬菜和水果,这一习惯从今年疫情期间一直保持到了现在。“疫情期间不敢去公共菜市场和超市,就选择从生鲜电商平台购买日常蔬菜和水果,也会选择社区送菜,基本上取代了外出采购的习惯。”刘世祖表示,进入夏季疫情好转后,他和老伴又重新回到菜市场采购,但是还会保持浏览生鲜电商商品价格的习惯,有时候看到便宜的也会批量购买。

消费者养成在网上购买生鲜产品的习惯的同时,各大商家争取消费者的竞争也日益激烈。15日,在济南市市中区国华广场9月份刚刚开业的家悦超市中,前来购物的市民赵先生告诉经济导报记者,“虽然线上选购方便,但有些菜品选不到,甚至还要规定数量,有的商品还要次日达,上了年纪还是会选择周围的农贸市场或者商超,菜市场中的烟火气是电商无法取代的。”

“生鲜电商在疫情期间被推上风口,但竞争压力并未缩小。从整个电商消费用户的体量来看,生鲜电商订单量的暴增未必意味着用户量的暴增。”“云农1986”生鲜平台前合伙人宋杰在接受经济导报记者采访时表示,疫情之下,人们对线上业务的需求被放大,但有多少因疫情而选择线上买菜的消费者会长期留在平台上,尚无明确答案。

要想让生鲜电商保持“高光时刻”,还需要平台利用互联网思维,以新技术、新观念重构上下游产业链条

## 大数据匹配供应链

“生鲜行业具有毛利低、损耗高、供应链复杂等特点。一方面,生鲜产品种类繁多,在种植、收货、存储等方面差异较大,如果所有品类都选择源头直采,冷链物流成本极高,很多前期投资数目较大的生鲜电商创业公司,都没能‘熬过去’。”北京好再来食品有限公司华北区负责人肖刚对经济导报记者表示,后疫情时代,供应链建设正在成为生鲜电商们发起竞争的下一个战场。

在中国品牌研究院高级研究员朱丹蓬看来,生鲜电商其实在疫情期间更加暴露了行业短板,加速了行业洗牌。疫情期间,除了每日优鲜等头部品牌表现活跃外,鲜有新生品牌亮相,部分供应侧能力较弱的“玩家”难以应对疫情挑战。

“其实我们在做‘云农’生鲜平台的过程中就考虑过两条路线:一条是在移动端做APP和小程序,消费者可以直接网上下单买菜;另外一条路线是走社区配送菜,二者互为补充。但在实际操作中,难度很大。”宋杰表示,传统生鲜行业每增加一个环节损耗增加5%、成本增加10%,尤其是社区配送更是需要人工,而人工费用最贵,这与一开始利用数字化“省钱”的初心“背道而驰”。

数据显示,目前我国共有1.6万家生鲜电商相关企业,广东省以3800余家排名第一,江苏、山东分列二三位。山东作为生鲜电商企业的“重地”,如何突围?

宋杰表示,通过创业中的逐步升级,他感觉利用“供应链+大数据”的方式将成为下一个风口,更将颠覆原有的行业模式。“就拿番茄为例,杭州消费者喜欢软番茄,上海消费者喜欢硬番茄,山东是出产番茄的重要产地,如何满足两地

的需求?我们可以根据消费数据,反馈给农民和种植基地,并且专门针对不同属地进行品类的匹配,这样进行优化和数字化的供应链才潜力巨大。”

## 期待真正成熟模式

“目前来看,无论是前置仓模式、配送模式还是站点模式都一直引发生鲜行业关注和质疑。毕竟供应链的建设需要时间,商业模式也需要进一步优化,消费者、资本以及各方都在期待一个真正成熟的线上生鲜零售模式。”蕨蕨资本创始人王贤良分析,未来中国生鲜电商的市场渗透率会有一个逐步提升的过程,有很大的市场空间。通过改变用户习惯,提高用户体验,也将进一步挖掘生鲜电商巨大的优势和潜力。

“2020年的疫情让生鲜电商行业再次站上创业、投资风口,但尴尬的是,目前整个生鲜电商行业尚未形成成熟的盈利模式,即便是头部企业出现数据足够漂亮的个例,也难以在整体上实现盈利。”王贤良认为,生鲜赛道是一条很长的赛道,当下社区、线上等生鲜行业的确出现了一些新业态、新模式,但这种创新并未从根本上带来现有生鲜市场生态的变革,暴露出的问题就有客户群体非高值客户、流失率较高,而客户的留存率低只能依靠继续走低价竞争的路线,就陷入盈利难的怪圈。

肖刚表示,要想让生鲜电商保持“高光时刻”,还需要平台利用互联网思维,以新技术、新观念重构上下游产业链条,不断开拓新场景、新模式,在数字化改善同时不要忘记“服务消费者”的初心。



# 济南借“氢”起势

以氢谷为重点加速抢滩氢能产业

◆导报记者 吴淑娟 济南报道

15日,“2020氢能产业发展创新峰会 济南”在山东大厦举行,济南市政府与中国电动汽车百人会签订合作协议,将共建山东氢谷新能源技术研究院,济南新旧动能转换先行区管委会与国家电投、山东氢研院等多家投资企业签署氢谷项目战略合作协议。

## 大咖看好 济南氢谷项目

国家电投集团氢能科技发展有限公司总经理张银广表示,国家电投将打造“电氢体系”,未来氢能和电能并重,此次将和济南新旧动能转换先行区就氢谷项目进行战略合作。

“济南处在中国两个氢能发展的增长极—北京和上海之间,区位优势明显。同时,氢能的主要应用场景是重卡,中国重汽就在济南,济南氢能应用场景丰富。”清华工研院副院长、滨化股份董事长朱德权表示,济南抢滩氢能产业,条件得天独厚。

朱德权介绍,滨化氢能源与济南新旧动能转换先行区已就氢谷项目签约,正积极加入到济南氢能利用的建设当中。

## “一核引领,四区联动”

济南市工业和信息化局局长汲佩德当日透露,济南已将中国氢谷列为工业强市重点攻坚任务之一,并陆续出台《济南市氢能产业发展三年行动计划》《济南市加氢站发展规划》等政策措施,在“制、储、加、用”等重点环节集中发力,着力推

进氢能供应体系建设,并初步形成了全产业链协同推进的良好局面。

“济南将在4年内投资28亿元建设18座加氢站,供氢3.43万吨,推广氢能汽车1500台。”汲佩德表示,当前,济南市正在积极推进氢燃料电池汽车示范城市创建工作,9月27日济南市已被省政府确定为第一批申报城市群牵头城市,将牵头推进青岛、潍坊、淄博、济宁等城市的组队对接工作。

据汲佩德介绍,在制氢环节,明泉集团已启动建设年产5000吨的高纯氢制氢装置;山钢集团正在投资建设制氢工厂暨加氢母站项目,预计明年2月份实现车用氢气供应。

在储氢环节,圣泉集团计划引进日本丰田国际领先的70兆帕四型气瓶制造技术,发展储氢装备产业,年底前开工建设,未来将实现年产2万个70兆帕四型储氢瓶,填补国内生产空白。

在加氢环节,中国重汽正加快加氢站布局建设,历城区韩仓加氢站预计12月底完成建设。

在用氢环节,中国重汽已研发试制8台氢燃料电池整车,并将开展燃料电池汽车新技术、新车型的示范应用,着力推进49吨氢能重卡研发和产业化,力争明年一季度投放市场。

“济南将在先行区、济南高新区、莱芜区、钢城区、章丘区打造‘一核引领、四区联动’的氢能产业格局。力争到2022年,建成完善的氢能产业链条;到2025年,形成年产值过千亿的产业集群。”汲佩德表示。



导报讯(记者 孙罗南)山东省教育招生考试院日前发布《关于做好山东省2020年冬季普通高中学业水平考试报名工作的通知》,山东省2020年冬季普通高中学业水平考试将于2021年1月15-19日进行。

根据通知,本次2016级及以前普通高中学业水平考试开考10个科目,2017-2018级普通高中学业水平合格考试开考11个科目,2019级普通高中学业水平合格考试开考9个科目。

## 济南仁济医院管理公司经营异常

导报讯(记者 杜海)济南市历下区市场监管局日前出具的“历下异列入【2020】41827号”决定书称,经查,济南仁济医院管理有限公司因通过登记的住所或者经营场所无法联系,违反了相关规定,该局决定将该公司列入经营异常名录。

爱企查显示,该公司成立于2009年,法定代表人杨俊娜,公司注册资金500万元,经营范围包括为医院管理提供咨询与策划、社会经济咨询、会议展览服务等。

## 国网山东电科院:“网源数据增值服务”入选国网公司服务产品

导报讯 日前,国网山东电科院的“网源数据增值服务”作为省公司唯一一项数据增值服务产品,成为国网公司13项数据增值服务产品之一。

据了解,该院成立了“网源数据增值”专项工作组,开展运营模式与运营规范等专项研究。下一步,将围绕“商务合作、技术要求、建设管理规范化、运维管理专业化、运营效益、项目后评估”等6个方面,深入开展系统性研究并编制形成指导性成果材料。

(陈素红 张劲)