

# 直播带货成企业线上营销新的发力点 “双十一”江企直播带货忙

## 直播带货成企业线上营销新的发力点



### 通过“公司+农户”模式，带动乡亲一起增收致富 大沙柑树结出“致富果”

“不要小瞧这些柑树，它们能够为周边村民创造几十万元的年收入。”广东悦洲农业科技有限公司负责人梁稳坚高兴地告诉记者。

梁稳坚是开平大沙镇的柑种植大户，他与团队共同种植的农产品——“大沙贡柑”销往全国各地。多年来，梁稳坚除了凭借自己血汗创业外，还通过“公司+农户”模式，带动周边村落乡亲一起增收致富。

开平大沙镇属亚热带季风气候区，全年气候温和，雨量充沛，是原生态保持较为完整的乡镇。再加上其辖内山雾缭绕的天露山，土壤肥沃，水质清冽，非常适合茶叶、贡柑等农作物生长。

在大沙镇得天独厚的自然资源和生态优势基础上，梁稳坚及其团队充分运用现代科学技术，孕育了一个又一个果肉细腻、多汁鲜甜、绿色无公害的贡柑，深受广大消费者青睐，并成功进入河北、北京、宁夏等国内市场，供不应求。

●文/图 江门日报记者 陈倩婷 吕胜根 实习生 谢宏彬●



大沙贡柑已成为当地特色农业品牌。

### 弃商从农 决然返乡创业

在种植贡柑前，梁稳坚曾在顺德开工厂，做海产品等生意。但那些年来他始终心系家乡大地，思念着家乡的一草一木，时刻关注着家乡的变化与发展。2014年，怀着对家乡的无限眷恋以及建设家乡的满腔热血，梁稳坚毅然从商，放弃了广州的工厂与生意，告别了大城市，一头扎进了家乡的建设当中。

“目前种植贡柑的地方有韶关、肇庆、新兴、广西以及我们大沙等地。”在对贡柑市场以及大沙镇进行一番调研后，凭借着在外多年打拼所积累下来的经验，梁稳坚很快发现了在大沙种植贡柑的大好前景，他萌生了一个想法——打造一个属于大沙的贡柑品牌。

说干就干。从外地引进贡柑后，梁稳坚及其团队便立刻开始了他们的创业征程。除了亲自下地种植、培育贡柑外，梁稳坚还会参与到产品的生产、加工、营销等所有工作中。

批发，是梁稳坚及其团队进军省外其他地区市场的重要销售渠道。随着近年电商产业的蓬勃发展，梁稳坚也瞄准了这一时代浪潮，紧紧抓住互联网所带来的新发展机遇。他们通过在京东、淘宝等电商平台开店、直播卖货等方式，进一步对外提高“大沙贡柑”知名度，将“大沙贡柑”这一品牌销往更多的市场当中。

经过多年耕耘，梁稳坚及其团队成功将“大沙贡柑”这一品牌做大做强。如今，他们已经拥有了数百亩的柑树种植地，2021年成功售出了1000多万斤贡柑。“我们现在不仅能够提供一条龙服务，还能够做到自产自销。”梁稳坚高兴地说。

### 发展产业 带动村民致富

然而，创业从来都不会是一帆风顺的。“做我们这一行很辛苦，经常要靠天吃饭。”在创业过程中，梁稳坚留下了深刻的印象：第一次是2018年，超强台风“山竹”给大沙镇带来了特大暴雨，大部分农作物因为长时间浸泡在水里而烂掉，损失非常重大；第二次是今年初，受寒潮影响，许多贡柑都被冻坏了，甚至有农户损失了10多万斤。

梁稳坚无奈地表示，这些自然灾害都是无法避免的，因为它们是属于不可控因素，人为的困难倒可以想办法解决。他们能做的，就是尽可能地让这些危害降到最低。

近年来，梁稳坚坚持“公司+农户”的经营模式，这种模式不但能为农户提供科学的种植技术，还能降低农户的生产成本，并保护他们避免被一些中间商恶意压价，保护农户的利益。如今，梁稳坚不仅带动了大沙镇100多户农户的发展，而且每年还能为公司周边的村民创造上万元的收入，使他们在村里实现就业，增加生活来源。

此外，记者还留意到，有不少附近的村民进出于梁稳坚的公司。梁稳坚介绍，那些都是公司的工人。“现在能经常年轻人选择外出工作，留下很多老人在家带孙子。他们有空的时候，就会到我们这里工作，他们愿意工作，身体健康，那我们也愿意带动他们发展。”

栉风沐雨，春华秋实。回望创业历程，梁稳坚认为，这一路上有苦也有甜，但更多的是甜，因为“家乡发展起来了，也能带动附近村民一起发展致富，再苦也值得”。



←寅德堂直播间销量占公司线上线下总销量的50%以上。

↑姚红英在直播间推介有机仙草面。

### 积极准备 江企抢抓直播带货新风口

“来，家人们，1包只需9.99元，2包起拍，还可以叠加粉丝券，真正的宠粉价格……”11月9日早上9时许，“宝润山旗舰店”直播间里，主播姚红英准时上线，热情地推介着自家生产的有机仙草面。

姚红英从2012年开始在鹤山种植石斛，创办了宝润山有机农业基地，形成铁皮石斛种植大棚、仙草面加工、牛大力及火龙果种植园、养鸡四大板块产业。2018年，宝润山有机农业基地被评为“广东省巾帼创业示范基地”。

近年来，受疫情影响，线下代理门店销量下降，姚红英开始将目光转向直播电商平台。“现在人们的消费习惯已经发生变化，线上直播是个流量新风口。”今年3月，姚红英在直播电商平台注册了账号，自己当主播，目前她的账号已吸引了3万多名粉丝关注。

今年是姚红英第一次迎战“双十一”，截至11月9日，她的直播间销售额已超10万元。“‘双十一’启动以来，我们能感到直播间的流量更大，所以我们从11月1日开始增加了直播场次，早晚各一场，最高峰时日销售额可达上万元。”姚红英说，这样的销售数据在电商行业并不算优秀，但对于农业企业来说，是一个不错的开始。

大洋电器是我市本土知名家电卖场，近年来，该公司积极转型，探索电商销售新模式，成了我市传统企业转型电商的典型。去年“双十一”期间，该公司销量排名京东连锁卖场排行榜第7位。

今年“双十一”，直播带货成为了大洋电器促销的发力点。“除了大额满减、限时抢购等常规的店铺优惠外，今年我们开始直播带货，直播间会有专业的导购与消费者互动，介绍产品以及解答消费者的问题，此外，消费者在直播间下单还有许多额外优惠，如延长售后、赠送小家电等。”大洋商业电商部总监张洁莹介绍。

随着越来越多的企业加入“直播大军”行列，我市直播电商市场走旺。据天眼查数据显示，截至11月10日，我市与直播电商相关企业超50家。

与此同时，直播带货的大环境也发生了变化。随着直播带货的高潮期逐渐褪去，行业洗牌期来临，公域平台的流量基本已经被具备供应链组合能力的头部主播所垄断，腰部主播的流量增长越来越困难。

“在短视频直播的传播密度下，想抓住红利的商户、团队、个人都越来越多，流量不再容易获得，而且消费者容易产生审美疲劳和视觉疲劳，单凭公司团队在流量上去争取流量的，确存在难度。”刘飞鸿说。

### 转型艰难 运营成本高、人才缺乏

随着疫情对线下渠道的冲击逐步显现，更多企业选择转战线上，直播卖货成了企业最为热门的营销方式之一。然而，并非所有的直播间都能有消费者买单，对于很多传统企业而言，直播更是一个新生事物，卖什么，怎么卖，仍有待探索。

“一方面，大家电价格相对较高，入手的门槛也就更高；另一方面，用户尤其是年轻用户对于大家电的需求比较低，因此一两场直播带货很难有太大的效果。”张洁莹表示，目前大洋电器的线上销售渠道还是以传统的网店为主，直播间更多是

作为一个与消费者互动交流的平台。不过，针对当下家装季，张洁莹和团队也在直播间推出了一些组合优惠，如干衣机、洗衣机再加一台宝宝洗衣机，满足年轻家庭的洗衣需求，受到消费者欢迎。

除了产品自身外，缺乏专业的电商团队也是制约企业发展直播电商的重要因素。新会电商协会会长刘飞鸿表示，目前，企业直播带货主要有两种模式，一是自主带货模式，即老板自己或者委派员工进行带货，这样可以降低直播成本，但由于团队专业度较低，吸粉能力弱，因此难

以获得流量；二是委托带货模式，指的是外聘独立的主播团队进行带货直播，这种模式的带货成本很高，且具有不确定性、不稳定性、不持续性。

而在江门，企业想要组建或者培育一支专业的电商团队，也并非易事。“根据协会调查，很多会员企业普遍反映难以招聘到电商人才。专业人才的缺失，导致企业找不到电商前进的方向，难以做强做大，若外聘专业人才回来培训，单次费用动辄高达一万几千，成本太高，难以维持。”刘飞鸿说。

做直播，第一步是选平台。近年来，直播成了各大平台争夺市场的“火力”集中点，“淘系”和“抖系”之间竞争愈发明显。“相比传统电商媒体，社交电商平台可以利用去中心化的方式让用户获取低成本流量，实现用户带来用户的裂变式增长。”江门市新会区寅德堂陈皮有限公司负责人刘得琳介绍，公司从2019年开始在抖音、拼多多等平台做直播带货，目前直播间销量占公司线上线下总销量的50%。

何娜建议，未来企业可以根据自己的产品线以及销售目标进行线上布局，但不能将卖货的目标全都寄希望于网红带货，要培养起自己的电商团队，才能持续稳定地走好电商转型之路。

### 各方助力 让企业直播带货行稳致远

11月10日下午，记者走进新会扬帆电商科技产业园的二楼电商众创空间，商家们正在忙碌地布置直播场地。据介绍，11月11日晚，新会首届电商文化节直播活动将在此举办，届时将有20多个直播间同时开播，为李锦记、维达纸业、陈皮村等30多个新会本土品牌进行直播带货。

“直播带货是一个新的流量风口，我们希望通过举办电商文化节，营造良好的直播带货氛围，同时联动广东省电商协会、国内知名电商平台及基地，联合打造适合新会电商企业的电商培训品牌，帮助企业提升电商能力，进一步拓宽新会好物的销售渠道。”新会扬帆电商科技产业园物业部总监冯宝红说。

“没有规矩，不成方圆。直播带货早已脱离‘野蛮生长’阶段，参与者只有严格要求自己，遵守相关法律法规和平台规则规范，诚信经营，才能走得更稳更远。”刘飞鸿说。

“做直播人、货、场是关键要素。传统企业做直播不能操之过急，要树立运营思维，学会复盘直播数据，找到数据背后的问题去逐一优化，如直播观看人数少，可以通过优化场景提升曝光率，再通过直播间有人但销量不高，可以通过优化话术去促单等等。”何娜说。

“今年我们做了4万多单，其中好评就有接近5000条，店铺评分达4.94。”姚红英认为，直播带货的关键在于货。直播间的核心价值不只是体现在产品的价格上，还在于产品的性价比，优质的产品才能受到消费者欢迎。

直接缴入国库，标志全市首笔跨境人民币银行端查询电子缴税业务在江门成功办理。

据悉，“跨境人民币银行端查询电子缴税”是继人民币银行端查询电子缴税后，跨境人民币银行端查询电子缴税的再次创新。同时，也是双方单位持续深化交流合作，深入开展“我为群众办实事”实践活动的一项重要举措。

据了解，随着粤港澳大湾区建设持续深入，江门与港澳经贸往来日益紧密，港澳非居民对江门市应税场景需求愈发

多样，对跨境缴税便利化、电子化水平提出更高要求。而“跨境人民币银行端查询电子缴税”模式是跨境缴税模式的又一创新。在跨境人民币银行端查询电子缴税新模式下，跨境纳税人通过境外银行汇款至境内收行，由境内收行发起银行端查询缴税操作，纳税信息通过传输和处理，税款资金于当日或最迟下一工作日即可直达国库。该模式的开通落地，有效弥补了跨境人民币银联电子缴税受境外银联信用卡额度限制等不足，较好满足无境外银联信用卡或者大额跨境缴税的多元化便利化需求。

## 江门首笔跨境人民币银行端查询电子缴税业务落地

江门日报讯（记者/傅雅睿 通讯员/黄婉冰 吴锦锋）近日，人民银行江门市中心支行和国家税务总局江门市税务局联合印发《关于进一步规范网络直播营销行为促进行业健康发展的意见》，着力构建跨部门协同监管长效机制，加强网络直播营销行为规范性引导，鼓励支持网络直播依法合规经营，促进网络直播行业发展中规范、规范中发展。

账户开设在渣打银行（香港）有限公司，境内并没有开设银行账户，也无法直接扣缴税款，我应该怎么办？”任小姐问。

为帮助该跨境企业顺利完成税款申报和缴纳，人民银行江门市中心支行与国家税务总局江门市税务局进一步加强沟通协作，积极探索创新，并指导负责该业务的工商银行江门分行理顺业务流程、打通业务环节，开通跨境银行端查询电子缴税新模式。在有关工作人员的宣传和引导下，该跨境企业通过跨境银行端查询电子缴税方式，顺利完成了1笔1000多万元的跨境人民币股权转让企业所得税的申报和缴纳，税款资金当日

账户开设在渣打银行（香港）有限公司，境内并没有开设银行账户，也无法直接扣缴税款，我应该怎么办？”任小姐问。

为帮助该跨境企业顺利完成税款申报和缴纳，人民银行江门市中心支行与国家税务总局江门市税务局进一步加强沟通协作，积极探索创新，并指导负责该业务的工商银行江门分行理顺业务流程、打通业务环节，开通跨境银行端查询电子缴税新模式。在有关工作人员的宣传和引导下，该跨境企业通过跨境银行端查询电子缴税方式，顺利完成了1笔1000多万元的跨境人民币股权转让企业所得税的申报和缴纳，税款资金当日

多样，对跨境缴税便利化、电子化水平提出更高要求。而“跨境人民币银行端查询电子缴税”模式是跨境缴税模式的又一创新。在跨境人民币银行端查询电子缴税新模式下，跨境纳税人通过境外银行汇款至境内收行，由境内收行发起银行端查询缴税操作，纳税信息通过传输和处理，税款资金于当日或最迟下一工作日即可直达国库。该模式的开通落地，有效弥补了跨境人民币银联电子缴税受境外银联信用卡额度限制等不足，较好满足无境外银联信用卡或者大额跨境缴税的多元化便利化需求。

江门日报讯（记者/吕胜根）蹄疾步稳，健康发展。昨天，记者从江门市金融局获悉，截至9月末，江门市地区共有银行机构33家。全市金融机构本外币存款余额为6608.33亿元，比年初增加743.99亿元，增长12.69%，同比增长12.69%；本外币贷款余额为5442.64亿元，比年初增加472.33亿元，增长9.50%，同比增长8.81%。

截至9月末，江门市地区共有保险公司65家。1—9月，保费收入147.45亿元，同比增长7.62%。赔付（给付）合计34.18亿元，同比增长16.63%。

## 前三季度江门金融业稳健发展

截至9月末，江门市地区共有证券期货营业部共49家。1—9月，证券交易额155亿元，同比增长3.75%；期货交易额2680.62亿元，同比增长244.62%。9月末，江门市共有境内上市公司15家，总市值约921.38亿元；新三板挂牌企业16家。

截至9月末，江门市地区共有核准在办小额贷款公司12家、融资担保机构5家、典当行29家。1—9月，小额贷款公司累计发放贷款5.49亿元，同比下降40.00%；融资担保公司融资担保业务发生额2.92亿元，同比增长38.90%；典当行典当总额8.92亿元，同比增长0.54%。