编者按 当下,“直播经济”加速向我们走来,各行各业的工作人员,包括导购、企业高管、银行柜员甚至央视名嘴、各级干部等,纷纷变身主播登上屏幕,成为经济社会发展中的一道新风景。“直播带货”作为一种创新的、接地气的商业模式,对提振各地经济动能有着十分重要的意义。今天的时评与您一起聊一聊——

“直播带货” 创新消费方式

□高 咪

最近,“直播带货”在多地成为潮流。4月25日,在“春暖花开·山河无恙”系列公益活动中,全国100位县长客串卖货主播,助推当地农特产品走向全国;上海《新闻晨报》的记者悉数出动,为在疫情中蒙尘的好产品吆喝卖货;同时,一些公众人物、明星纷纷光顾直播间,不断刷新着“直播带货”交易额的纪录。仿佛一夜之间,全民都是主播,万物皆可直播。

“直播带货”的能量是巨大的,效果也十分显著。作为一种新型线上商业形式,“直播带货”在关注度、参与人数以及带货能力方面,都在不停地创造新的纪录。苏宁拼购现场直播农民挖春笋,两天内吸引了200多万人次观看,累计销售35万公斤春笋,销售额400多万元;拼多多联合多地市长、县长打造了近50场“爱心助农”直播,帮扶18万户受疫情影响的商家和农户渡过难关。“直播带货”销售内容丰富、形式多样,从田间地头卖农货到直播间售楼、卖车,再到线下实体店架起手机开直播,直播创新方式层出不穷,展现出了强大的生命力。

“直播带货”为什么这么火?相较传统的线下购物方式,“直播带货”能够让购买者产生参与感和体验感。例如在直播间,卖家与买家之间可以进行充分互动、沟通,卖家现场展示商品,即时解答买家疑惑,这样可以对商品进行更直观的展示。再加上有专业人士线上讲解,能够有效地减少时间成本,降低购物试错率。此外,直播现场的红包雨、限时秒杀、抽奖免单等优惠活动,吸引更多人下单抢购。

除了“直播带货”自身的优势外,线上经济有着成熟的商业模式,为线上直播提供了广阔的平台。再加上受疫情影响,“宅经济”快速发展助推线上购物,很多创业者、商家纷纷转向电商平台谋求发展。有数据显示,作为“直播带货”的代表,淘宝直播在今年一季度出现井喷式增长,今年2月新增商家数环比增长719%,3月同比大涨3倍,给商家带来的订单增长超过160%。

3月27日,中央政治局召开会议强调,“保持线上新型消费热度不减”。推动线上新型消费发展,实现线上线下相融合,对提振经济动能具有非常重要的意义。当前,我们在全面复工复产的同时,不妨以“直播带货”为突破口,把被抑制、被冻结的消费释放出来。对企业而言,应积极实现从线下到线上的转型,顺应网络化、数字化的经济趋势;对于政府来说,要创新服务方式,利用网络直播、线上揽客等模式,为直播经济涵养良好生态。我们应该张开双手,以积极的心态迎接这一销售新业态,让“直播带货”成为经济转型新突破,提振经济发展动能。

直播销售
(新华社发 勾建山 作)

线上经济 为企业提供新思路

□邓 娴

据央视网报道,随着“五一”假期的临近,浙江的很多民宿、农家乐开始在网上直播,展示自己的特色住宿、餐饮。一家民宿1个小时的网络直播吸粉500多人,不少人相约“五一”,一起到现场品美食。

随着疫情防控形势持续向好,各地陆续复工复产后,一些企业尤其是中小微企业仍然在艰难度日。最近一段时间,“直播带货”这种线上经济新业态成为不少行业的新风口。从田间地头到果园、从食堂到工厂、从商铺到农家乐……“直播带货”覆盖了越来越多的行业和地区。不仅如此,主播也有了“多面孔”,不乏央视名嘴、各级干部、专家院士等,就连农民也走进了直播间,把“直播带货”当成了新农活儿。

从效果来看,“直播带货”不仅帮企业走出了“寒冬”,还让一些企业成为行业里的黑马。上海百年老字号杏花楼通过淘宝网直播,3月销售传统美食青团同比增长341%。类似这样的好消息不断见诸报端。从这些事例可以看出,虽然疫情让大量经济活动按下了“暂停键”,但“直播带货”以一种全新的方式弥补了疫情对线下消费的抑制,可以说是失之东隅,收之桑榆。这也给企业发展带来启示,一个企业成长起来不会总是一帆风顺。在困难面前,与其被冲击,不如去“冲浪”。企业要不等不靠,善于从眼前的危机、困难中创造机遇,捕捉新的经济增长点。

实践证明,“直播带货”让企业在危机中寻到良策。“直播带货”带火了农产品,目前受疫情影响较大的餐饮业、文旅业也可尝试着在这一经济新业态中寻找机遇。而要保持“直播带货”的火热态势,保证产品质量和优质服务是企业必须要重视的。随着越来越多的行业加入“直播带货”行列,容易出现产品鱼龙混杂的情况。企业“直播带货”要坚持实事求是的原则,直播商品的宣传不能夸大其词,不能为了博人眼球而信口雌黄,要保证所售商品的品质与宣传是相符的,保证产品质量,让消费者成为回头客。

“直播带货”给企业提供了新的解题思路,企业不妨借势发力,打造经济新高地。虽说“直播带货”是特殊形势下的权宜之计,但是企业可以把直播作为长期的营销手段,定期开展不同类型的直播活动,使其成为企业未来发展的又一条道路。

“直播带货”也要避免“入坑”

□高 倩

最近,江苏省常熟市市场监督管理局在微信公众号中发布提醒,让大家警惕“网红”“直播带货”中的那些坑,不要上当受骗,并列举了当地的一些真实案例。

“直播带货”让消费者足不出户就能购物,促进了消费,带动了经济,是当下热度很高的新型商业模式之一。《2019年淘宝直播生态趋势发展报告》显示,2018年淘宝直播平台带货超千亿元。另有数据显示,去年通过淘宝网“直播带货”成交额超过5000万元的店铺共有84家,其中23家实现了成交额破亿元。“直播带货”不仅存在于淘宝、天猫等电商平台中,在抖音、快手等短视频平台,“直播带货”者也越来越多,且销售量与关注度都很高。

然而,不可忽视的是,伴随着“直播带货”的繁荣景象,一些乱象也在潜滋暗长。中消协今年发布的《直播电商购物消费者满意度在线调查报告》显示,六成消费者担心商品质量,超过四成消费者担心售后问题。相当一部分消费者认为,直播电商行业存在“夸大其词”“假货太多”“鱼龙混杂”“货不对版”的情况。生活中更是不断有名人“直播带货”因虚假广告被罚、某“网红”“直播带货”翻车获刑,甚至有在平台上直播售卖违法违禁品等消息。

“直播带货”本质是一种广告行为。带货主播通常身兼广告经营者、广告发布者、广告代言人等多个角色。“直播带货”要健康发展,必须给这种销售行为以法治约束。《中华人民共和国食品安全法》《中华人民共和国广告法》等,都对广告代言给出了明确规定,有关部门在执行中可以做到有法可依。因此,带货主播要懂法守法,必须对产品质量、宣传方式等负责,使其进行的一切推销活动遵守国家与地方的法律法规。

此外,除了带货主播的自律,对“直播带货”的市场监管也应该及时跟上。市场监管部门、网络直播平台、电商行业协会等都应该积极参与监管,相互协作,形成合力。我国电子商务法明确规定,电子商务经营者销售商品或者提供服务,应当符合保障人身、财产安全的要求和环境保护要求。因此,平台必须要为消费者站好岗、把好关。有关部门不妨建立诚信评价机制,对于“直播带货”行为严格监管。

可见,“直播带货”虽有别于传统的广告销售方式,但并不是法律监管盲区。带货主播若失去了对法律的敬畏,即便其用户量、粉丝量再多,商业模式再新颖,也终将行之不远。

另眼透视

“限塑令”应把好源头关

□邓 娴

新版《北京市生活垃圾管理条例》将于5月1日起实施,其中规定,禁止在本市生产、销售超薄塑料袋。超市、商场、集贸市场等商品零售场所不得使用超薄塑料袋,否则,可能面临最高5万元的处罚,而且,不得免费提供塑料袋。

其实,早在2008年我国就开始实施“限塑令”,但一直以来,集贸市场、早市等商品零售场所免费提供塑料袋甚至是超薄塑料袋的情况仍然存在。今年1月,国家发改委、生态环境部发文要求进一步加强塑料污染治理,并明确了禁塑、限塑期限,电商、外卖等新兴领域也在其中。此次,北京即将实施的新版“限塑令”,依法依规把塑料袋管起来。

2008年实施的“限塑令”明确指出,禁止生产、销售、使用厚度小于0.025毫米的塑料购物袋,所有超市、商场、集贸市场等商品零售场所一律不得免费提供塑料购物袋。但执行效果并不理想。一方面是消费者使用塑料袋的成本太低,即便是有偿使用,一个塑料袋三五角钱,消费者不会大量放弃使用塑料袋。另一方面是没有环保的、能替代塑料袋的制品可供消费者方便使用。尤其是随着互联网经济的发展,快递业、网络订餐等消耗大量的塑料,这也影响了“限塑令”的效果。

笔者以为,治理塑料污染首先要把好源头关,在生产和流通环节,要严把关口,对违规企业要出重拳、用重典。其次,除了提高违法成本,还可启用信用体系,将违规生产、销售和使用一次性不可降解塑料制品的企业、个人等的相关违法行为纳入社会信用体系,进行社会监督。再次,要加快塑料替代品的研发进度,大力支持生产生物可降解材料的企业。最后,出台政策鼓励塑料制品的回收利用,比如快递企业使用的塑料制品可多次使用,关键是有政策促使其落地实施。

落实“限塑令”最主要是靠我们每个人从自身做起,转变消费观念,践行绿色消费理念,养成绿色、低碳的购物习惯和方式。改变自己,改善环境,受益的是我们自己。

疫情防控更要重实效

□高 倩

最近,杭州养正小学的小学生戴“一米帽”上课的图片上了热搜。由于一年级的孩子对“一米”没有明确的空间概念,这所学校便想出了给学生戴“一米帽”的办法,希望在锻炼学生动手能力的同时,提醒孩子们与同伴保持距离。

学校的良苦用心确实值得我们点赞,但我们更应该反思,这样的防控举措是否真的管用。笔者以为,戴“一米帽”上课的方式虽然新颖,但不少孩子的帽翅耷拉下垂,且帽子前后并无帽翅,这样让孩子面对面保持一米安全距离的目的就无法实现,起到的防护作用也很有限。此外,这样奇特的帽子可能会影响孩子专心上课。这种办法用作宣传戴一次可以,但长期下去还需要老师、家长从方方面面思量。

随着越来越多的学生重返校园,各地学校在防疫方面确实动了一番脑筋,其中不乏一些创新之举。据报载,在陕西省西安市,为确保学生们的安全,陕西师范大学实验小学自创了机场传送带式的“接娃模式”。学生分批次排队进入操场围绕跑道依次前进,家长经过人脸识别系统测温后进入专属等待区,像机场领行李一样,与学生同向而行,以班为单位“等待认领”。

既能保证学生的健康,又能有效抓好校园疫情防控的方法,才是值得肯定的好办法。比如,广东省广州市的中小学学生复课后,“如约助学”定制公交专线采取“一人一座、一站式直达”的接送方式,在准时接送孩子的同时保证了安全;广东省汕头市聿怀中学采取分时段、分通道、分路线的方式,错时错峰分批次组织学生返校,这些方法都值得我们借鉴。

好办法重在落实。在贵州省雷山县,为确保各项工作落地落实,当地制订了中小学校防控技术方案,严格实行“日报告”“零报告”制度。随着全国大范围复学复课,返校学生数量不断增加,各学校的防控举措在注重创新的同时,也要重效果、重落实,为学生筑起一道健康防线,让他们安心学习、健康成长。

勿忘“口罩”

“五一”假期即将来临,许多人早已拟定好出游计划。中国疾控中心研究员提醒,目前每日仍有新增境外输入病例或本土病例,外出旅游要保持警惕,尽量错峰出游,做好防护,保持人际距离,时刻戴好防疫这个“口罩”。

(邱 峰 绘)

用劳动书写美好新时代

□高 咪

“五一”国际劳动节就要到了,这是属于劳动者的节日。全国各地纷纷开展了形式多样的活动,向可爱的劳动者致敬。北京市顺义区总工会唱响《劳动者之歌》,引导全区职工爱岗敬业、奋发有为;重庆交运集团邀请百余名抗疫代表免费乘坐游船,欣赏山城的夜景风光;湖南省株洲市50万盆鲜花摆上街头,一个个以“致敬劳动者”“弘扬劳模精神”为主题的立体景观为城市增彩。

劳动是财富的源泉,也是幸福的源泉。在大街小巷,我们时时可以看到劳动者的身影。干净的林荫道上,环卫工人一人辛苦换来城市干净;花团锦簇的公园,园林工人头顶烈日辛勤劳作;热闹的街头,快递小哥、外卖员飞奔不停……各行各业的劳动者都是用自己勤劳的双手创造价值,收获幸福的人生。疫情期间,武汉环卫工人李兰萍凌晨4时就起床工作,自己的辛苦换来了社区的干净整洁;社区封锁时,快递小哥朱洪涛每天奔波60多公里,为居民送包裹、送菜、送药,甘当居民的“送货郎”。他们用实际行动诠释“劳动最光荣、劳动最伟大”的道理,为身边的人带来感动和力量,他们不愧是新时代最可爱的人。

然而在现实生活中,也存在一些人不爱劳动、懈怠劳动,甚至在一些学生群体中存在缺乏自我劳动的习惯和意识,鄙视体力劳动等现象。比如,有的小学生不会剥煮熟的鸡蛋、不会拿扫帚扫地;有的家长只要求孩子学习,不要求劳动,连洗袜子、洗碗等力所能及的事都不让孩子做,甚至学校午餐的碗筷都拿回去让家长洗;有的大学生让家长定期到校洗衣服、请家政公司到宿舍搞卫生。劳动技能的缺失导致一些人劳动意识淡薄。

此前,中共中央、国务院发布的《关于全面加强新时代大中小学劳动教育的意见》提出,“让学生动手实践、出力流汗,接受锻炼、磨炼意志,培养学生正确劳动价值观和良好劳动品质”。让劳动教育重新归位,让尊重劳动成为习惯。走进新时代,劳动教育不容忽视。因为劳动教育不仅包括劳动技能的提升,更意味着劳动精神的培育。在劳动的过程中,我们获得了面对困难的勇气和力量,汲取了无穷无尽的精神营养。

这个假期,我们在享受惬意假期的同时,不要忘记向那些辛勤奋斗的劳动者致敬。一分耕耘、一分收获,美好生活不是等来的,而是靠辛勤劳动才能实现的。让我们在奋斗中成就更好的人生,用劳动书写美好的新时代。

征稿启事

《美好生活之我见》面向社会征稿,如果您有对美好生活的点滴感悟,如果生活新变化为您带来满满的幸福感和获得感,请写下来分享给读者。来稿请发送至邮箱ayrbplb@126.com,期待您的参与。

美好生活之我见 meihaoshenghuo