

网红直播基地整体建设运营方案

产品名称	网红直播基地整体建设运营方案
公司名称	杭州芃芃其麦网络科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	浙江省杭州市余杭区仓前街道龙舟大厦802室（自主申报）
联系电话	13073631882 13735884376

产品详情

1、中国电商直播行业进入市场爆发期

直播+电商模式已经成为一种新的推销手段，直播为工具，电商为基础，通过直播为电商带来流量，从而达到电商销售的目的。2015年，直播在我国兴起，并呈现快速发展态势，2016年，淘宝直播和蘑菇街直播的启动，预示着我国电商直播的正式开始，到2019年电商直播已经成为电商发展的主流。随着5G商用的快速布局，商品信息展示动态化的趋势逐渐明显，电商直播行业必将迎来新的发展红利阶段。

2、疫情下的实体经济

用“生死一线”来形容疫情下的实体经济并不为过。自疫情爆发后，线下几乎没有收入，百丽2月份业绩

下滑80%，3月无法预估；Levi's 李维斯近期关闭了中国市场半数门店，预计占集团收入的3%，这将为集团短期增长目标造成影响；Nike宣布将暂时关闭中国约半数门店，剩余店面将缩短营业时间；优衣库在中国关店270家，占总门店数的约40%，其在国际市场的收入短期内会进一步遭到打击；H&M关闭了武汉地区的13家门店；.....通过数据分析，短期内，疫情对旅游、娱乐、餐饮、酒店、制造等传统行业影响非常大。

3、XX服装业、制造业、农副产品等企业现状

XX区服装生产企业众多，服装企业是劳动密集型企业，服装工厂多数处于产业链底端。工厂面临的大问题就是“复工”难，疫情之下，很多企业即使在2月7日后陆续复工，但外地工人在3月之前回来的比例不会太高，即使回来，隔离期间也无法上班复工，时间预计平均推迟20-30天。由此工厂必将面临“夏季订单”延期、“成本上升和订单违约”、“现金流吃紧”、“信心不足导致产能不足”等问题。

制造业、农副产品等产业也面临同样的问题，也需要在疫后尽快恢复生产、销售等工作。

二、解决方案

为了适应时代的发展，为了解决疫情下的困境，建立一个能快速库存、带动销售的电商直播基地迫在眉睫。

1、建立内容电商直播小镇

2017年，薇娅抓住了淘宝直播的新风口，400多万淘宝粉丝，直播高观看人数超过800万，2小时带货2.6亿。2018年全年27亿，与北上广深一线城市商圈的销售业绩相比也毫不逊色。

2018年3月8日，李佳琦5个半小时的淘宝直播卖出了23000单，完成了353万的成交量，双十一期间挑战马云成为“口红一哥”，全网爆红。截止2019年11月12日，“李佳琦Austin”抖音账号粉丝数高达3488万，淘宝直播账号粉丝数1214万，微博账号粉丝数715万，小红书粉丝数23.7万。“OH MY GOD!”“买他！”更是深入小姐姐们的芳心。

短视频时代的到来，淘宝直播、抖音、快手等短视频平台的崛起，服装商贸等行业要利用好直播平台落地实操引流到经营产品上。实现规模经济效益,打造短视频时代的全新供求产业链。降低商户经营交易成本，扩大获客地域范围，通过直播建立面对面的批零售商黏性感，提高商贸流通中产品零售附加值。

XX作为XX区政府的战略合作伙伴，将顺势而为，在XX建立内容电商直播小镇，通过XX直播微信小程序，以直播的方式带货，利用视频流造就一批直播商家，发挥人的积极主观能动性。由原来商业模式跟着走到现在的模式一步搞创新型现代化经济体系转换。扶持商户与现阶段的市场营销体系对接，强增长，强引流，强零售，建立一套可落地行之有效的新零售直播体系。目前微信月活量为12亿左右，在流量如此庞大的洼地中，结合直播的方式产生的效果是无法估量的。并且XX还将提供大量的扶持政策，帮助1000+商家使用直播的方式突破千万年成交额。

XX将通过流量注入，短期内帮助XX当地企业消化库存，解决现金流问题；长期更可使XX以数字化方式迈上经济增长的快车道，努力将XX打造成童装、农副产品等产业链具影响力的电商直播平台。

2、项目创意点

XX电商直播小镇以XX直播为主，还将联合淘宝、快手、抖音等直播平台，为企业提供多平台内容分发。XX还将为XX的生产企业提供运营团队，生产策划优质内容，为XX区当地企业提供内容生产、直播策划、物流一体化解决方案。

发展直播产业带，通过优质短视频内容聚集在线人群，形成强大购买力，销售全国化。打破地域产业带限制，聚集有购买力的垂直粉。引发新时代的在线商品流通。

直播小镇功能设置分为三个板块：

1)在线培训：XX企鹅新媒体学院培训网红主播培训、直播营销策划及短视频内容生产培训。化解微视频行业人才短缺，为未来XX直播基地服务。

2)网红直播：邀请头部主播的优势；孵化本地主播；为本地企业代播。

3)直播供应链：整合XX区生产企业的产品线，与淘宝、京东、拼多多、小红书直播平台提供直播供应链支持，并与国内MCN机构签约合作。

三、XX电商直播小镇优势

1、时间优势：电商直播马上进入井喷阶段，又遇全国疫情紧张，线下实体店更加萧条，这是进入电商直播行业的佳时机。

2、原产地优势：庞大优质的产品供应链为主播带货提供高利润、高品质、高传播力度的产品体系支撑。

3、培训优势：依托XX企鹅新媒体学院，成熟完善的红人主播供应体系，涵盖发掘、培训、打造、输送全链条，为直播提供核心的主播及管理人才储备。

4、资源优势：直播是做人气，做流量，XX可以在这两方面为我们的小镇赋能，加速入驻小镇企业良好运营。

通过以上四大优势，将XX直播小镇打造为集“内容运营、流量获取、商业变现”为一体，充分利用“人、货、场”优势，为入驻的个人及企业提供新媒体培训、内容运营、直播带货、人才输送及指导等综合

服务的胶东大的电商直播小镇。

依托真实可见的体验式互动销售场景，集供货场所、产品展示场地、带货及消费体验场景于一体，向顾客提供跨渠道、无缝化体验。为古城XX增添又一张城市名片。

项目成果预估

1、拉动市场交易

预计年度直播交易额达到20亿元人民币。

2、提升企业品牌

企业获取流量，增加曝光量，提高企业度。

3、企业转型赋能

为企业提供创新、个性化、高质量的运营服务，使企业更快更好的适应快节奏多元化的时代。

4、本地企业培育人才

做到人才XX出，视频XX造，商品XX发，内容直播看XX。通过微视频行业的势能带动XX企业转型。

五、基地建设规划