

达人主播“退烧” “店铺自播”撑起下半场

本报记者 李立 上海报道

曾经一呼百应的顶流主播正在悄然褪去光环,店铺自播开始撑起电商直播下半场。

“2019年开始就一直做店铺自播,增长最好的时候一度

达到过165%。”淘宝店铺“金姐妹韩国多肉”的运营负责人金玉玲告诉《中国经营报》记者,达人主播费用高也不一定适合店铺,现在每天直播十个小时以上,现在店铺自播的销售占比已经达到九成。

像金玉玲这样想法的商家不在少数,售卖农产品、服装、食品等多位中小商家告诉记者,2021年开始就慢慢把注意力转向店铺自播。

3月30日,国家网信办、税务总局、市场监管总局三部

印发《关于进一步规范网络直播营利行为促进行业健康发展的意见》(以下简称《意见》),进一步从落实网络直播平台责任、规范网络直播营销行为、规范税收管理和深化协同共治等方面提出明确要求。

“对于直播行业整体是利好,商家最怕赔本赚吆喝,被大主播割韭菜,就算是经历过行业洗牌的达人主播以后也会更规范。”一位知名主播团队的前员工告诉记者,公司没有解散,还在用原先的供应链做事情,

但昔日风光已然不再。

记者注意到,达人主播的热潮正在渐渐褪去,淘宝直播一哥李佳琦开始刻意把助播团队推向前台,罗永浩也开始淡出直播圈,宣布进行新的创业。

成本核算

一般来说机构会给出“坑位费加扣点,或者联合开发产品加扣点等形式”。

对于商家尤其是中小商家,最先考虑的是成本。

一位经营健身食品的淘宝商家告诉记者,顶流主播价格太高,中小商家请不起,MCN机构则乱象丛生。有一定名气和流量的主播收取坑位费或者“一口价”。该商家曾经通过机构介绍请某腰部主播带货,但对方没有对销售额和数量做承诺,短短几分钟直播十万块钱就打水漂。

据记者了解,一般来说机构会给出“坑位费加扣点,或者联合开发产品加扣点等形式”。此前多家媒体曝光,顶流主播的佣金扣点约为20%,还不算货品上架的坑位费,其间不排除小机构和中间人从中扣取的费用。

“通过MCN机构要付出15%~30%的佣金,这部分佣金最终也是羊毛出在羊身上。”金玉玲告诉记者,从一开始就坚持店铺自播,既有成本的考虑,也是从自

身的特点出发。一般达人都会自带流量,可以帮助品牌迅速曝光,更适合标准品。像金姐妹销售的韩国多肉属于非标品,属于绿植,不需要快速跑量,更希望沉淀和店铺目标画像相近的粉丝,更看重粉丝长期复购的能力。

“相比达人主播,店铺会更了解自己的产品,根据产品特点做直播排期。”一位直播平台运营负责人告诉记者,直播电商已经从无人问津坐冷板凳,到迅速爆红,走完了早期的野蛮生长,商家也从早期的过度迷信,褪去一拥而上的激情,开始冷静思考长期的运营模式。

“金姐妹韩国多肉”一般从早上9点或10点开始直播,一直持续到当天晚上11点,排播内容也很有技巧,“白天光线好,花的状态比较好,就会集中介绍多肉”,金玉玲透露,“一般大家白天买好花,晚上就会想看看花盆,所以我们晚上就会集中讲解花盆”。



店铺自播的销售占比正逐渐赶超达人主播。

本报资料室/图

自播成标配

一场成功的店铺直播也不仅仅靠主播,后面的内容策划、运营也至关重要,包括直播中的货品结构、品牌都会进行精心设计。

和中小商家不一样,实力较强的品牌会“两条腿走路”。

“店铺会更重视日常的店铺,在重要的营销节点,打新品、爆款才会专门请流量达人进行合作”。FILA天猫旗舰店的直播负责人Alice向记者透露,FILA日常店铺的直播配置是8名主播,日常有近十个小时的直播。一般采用的是“双主播”,要求主播既要有一定颜值,还要讲解逻辑清晰,互动能力好。更重要的是,主播要了解产品和品牌背后的故事,在直播话术上也要帮助粉丝顺畅下单。

“从某种程度上看,主播更像线上导

不仅仅是卖货

头部大主播的巨大人气代表了消费者的关注度和流量,一部分消费者在主播的引导下会出现冲动消费。这也导致头部主播所在平台更容易获得品牌商追捧,平台也会把资源向头部主播倾斜,扶持具有全网竞争力的头部主播。

记者注意到,伴随市场监管的逐步推进,对直播行业的规范也正在逐步细化。

《意见》中就提到,网络直播平台和网络直播发布者不得利用服务协议、交易规则以及技术手段,对其他经营者在直播间的交易、交易价格等进行不合理限制或者附加不合理条件,或者向商家收取不合理费用。

中银经济研究院首席研究员胡轶牧认为,大主播时代,头部大主播的巨大人气代表了消费者的关注度和流量,一部分消费者在主播的引导下会出现冲动消费。这也导致头部主播所在平台更容易获得品牌商追捧,平台也会把资源向头部主播倾斜,扶持具有全网竞争力的头部

主播。

“在直播电商模式下,冲动消费实际是对主播的认可,而不是对产品的认可,但主播是没有能力为产品背书的。品牌商可以获得主播带来的品牌溢价,主播也可以收取产生溢价的费用,但这种溢价与产品品质无关,因此是有风险的,既可能给消费者带来损失,也会对主播公信力带来损失。”胡轶牧表示。

但现在这种局面正在发生微妙转变。淘宝直播2021年度报告显示,2020年淘宝直播一共诞生了近1000个亿元直播间,其中商家直播间占比达55%。此外,阿里巴

2021年投资者日的数据显示,截至2021年9月30日的一年内,

商家自播GMV占淘宝直播整体GMV约60%。

“如火如荼的直播电商缔造了一个个‘销售神话’,进入2022年直播赛道逐渐变得冷静下来了,头部主播和明星主播退场。随着监管逐步到位,法律法规的完善,政府管理部门对平台要求愈发严格,对主播门槛素质逐步标准化,这是一个行业正在走向正轨化的正常表现。”电商直播“新农人”培育计划组织者之一袁帅表示。

在他看来,对于许多品牌企业而言,企业自播或将成为新趋势,并逐渐常态化。

与达人主播相比,店铺自播

的优势体现在,主播往往是商家

自身员工,对于商品专业性和认

知,以及对消费者的心智共情上

是“割粉丝韭菜”的达人主播们无

法比拟的。此外由于主播是员工,

是雇佣关系,从成本上要远比请

达人主播低太多,员工在管理上

也更为灵活和有效。尤其重要

的一点是通过店铺直播,粉丝是

留存在商家自身的直播间,甚至

可以从公域转化为私域,从而更

好地精细化服务消费者粉丝,商

家可以有策略性地构建一个持续

不断的复利场,而非达人主播直

播“锤子式”买卖可比。

“虽然店铺直播在转化率还有

粉丝数量上,一开始是较为被动

的,但是可以做长期规划,日积月

累,聚沙成塔,对商家而言仍然值

得投入。”袁帅认为。

显卡价格大跌背后:挖矿潮退、供给回暖

本报记者 秦泉 北京报道

因比特币等虚拟货币的大热,带动全球各地的挖矿潮,又因挖矿潮导致作为挖矿工具——显卡的奇缺和价格飙涨。虚拟货币大热和挖矿潮下的“显卡荒”曾充斥了

“盛况”不再

一年前,从事电脑组装的王勇曾拿着手中的显卡向记者如数家珍。3月27日,当记者再次与其交谈时,其已没有了当时的洋洋得意。王勇说道:“手里的高端显卡在春节之后一直在降价,目前店里RTX 3080系列显卡价格不到9000元,3080Ti价格高一点,要一万元左右,但相比于去年,简直天壤之别,去年(3080Ti)价格最高时炒到了3万元。”

不过,王勇接着说道:“我手里的货不是很多,年前基本处理干净了,只留了几张备用的,基本没亏钱。”

山东五洲数码商城的项阳就没有那么幸运了。项阳对记者无奈地表示:“目前手里还有十几张RTX 3080和其他的显卡,由于当初囤卡并不是从经销商那里拿的货,所以进价比较高,就目前的市场价而言,如果价格涨不回来,应该会亏30多万元吧。”

事实上,除实体电脑配件商城外,线上的各电商平台、二手交易平台的显卡价格都有所下降。

记者查询发现,在相关电商平台上,各旗舰店RTX 3080系列显卡此前一直处在8000元以上的高位,如今均降价1000元左右,处于7000元左右的低位。

2021年,显卡价格翻倍上涨的新闻不断。不过,进入2022年,“一卡难求”的现象已成为过去。据海外硬件媒体Hardware Unboxed统计,英伟达(NVIDIA)RTX 3080系列显卡产品(以下简称“RTX3080”)价格在澳洲市场一天内大跌35%,创

史上最大跌幅,其他规格显卡价格近期平均跌幅也达一成。

多位业内人士在接受《中国经营报》记者采访时表示,显卡价格在2022年初便开始下降,随着“挖矿潮”退去,虚拟货币的行情不再,以及新卡的上市,显卡的价格还会进一步下探。

中关村在线显卡数据显示,截至3月28日,RTX 3080Ti甚至已跌破首发价格8999元,现价为8899元,溢价率约为-1.11%。

AMD显卡中高端系列显卡价格也呈现下跌态势,比如华硕6600XT在2021年8月时的售价为3599元,目前在线上商城上的售价为3399元。

而在闲鱼等二手平台上,降价幅度最多的为AMD RX580和RX5700XT系显卡,2021年的二手价格分别约3000元、6000元。

值得注意的是,在2021年5月,闲鱼曾官方发布公告称,当用户在APP上搜索“显卡”时,就会弹出“显卡冷静期”,提示大家理智交易的消息提示。

不过,上述显卡的价格目前均出现了2000元左右的跌幅,AMD RX580跌至1000元、RX5700XT系列显卡跌至3200元左右。

王勇对记者表示,上述两张显卡主要用于“挖矿”,现在市场上充斥着大量此前用于挖矿的显卡,所以价格一路下降。

王勇表示,现在市面上也流通着很多“矿卡”翻新卡。许多朋友在买到矿卡后发现成色非常新,觉得赚到了。但是,大多数显卡挖矿环境比较恶劣,不仅室内温度较高,矿

机的摆放也比较密集,不能很好地散热,长时间高温环境下工作,显卡的寿命也会大幅度缩短。另外大多显卡厂商也针对“矿卡”调整了保修策略,大幅缩短保修时间,或针对矿卡采取拒保措施。

近日,海关总署办公厅官方微博公众号“海关发布”的消息称,深圳梅林海关、皇岗海关在进行申报进口的货物查验时,发现3项显卡被改换标签的痕迹。鉴定后发现5840块显卡实际规格型号与申报不符,总价值超过2000万元。

在海外,欧洲、北美地区的显卡价格也在不断走低,而且还有巨大的降价空间。Hardware Unboxed统计了美国eBay、新蛋等电商上各款显卡1月至3月的价格,发现价格走势降低明显。在eBay上,NVIDIA显卡从2月到3月,价格跌幅平均约10%,少则3%、多则17%,降价最明显的是RTX 3070 Ti、RTX 3080 12GB/10GB。

多原因掺杂

“挖矿”曾被视为显卡价格居高不下的“元凶”。此前,以ETH以太坊为代表的的主流虚拟货币的计算必须依靠RTX 30等系列显卡强大的算力,一时间矿工纷纷出手抢货。根据调研机构JPR的判断,2021年一季度总出货量1/4的显卡,大约70万张被矿工买走。即便他们大幅炒高了显卡价格,但在较高的币价下,利润依然相当可观。

根据荷兰中央银行和麻省理工学院经济学家的研究,每8枚比特币的交易,就会消耗1块GeForce RTX 3090显卡。

“挖矿潮”下,再叠加全球“缺芯”危机,导致显卡奇货可居,即使AMD和NVIDIA从2020年开始就一再承诺要提升显卡的供应,显卡缺货的现象未得到较大的改善。

直到2021年9月,国家发改委、人民银行等11部门联合印发了《关于整治虚拟货币“挖矿”活动的通知》,对于虚拟货币进行了严格的限制。并且明确表示虚拟货币与法定货币不具有等等的法律地位,用虚拟货币进行的相关活动都属于违法的金融活动。

曾在智慧矿机任职客户经理的李伟俊对记者表示:“国内限制后,ETH以太坊的价格大跌,每1MH/s的算力,一天只能带来0.0419美元的收入,2021年此时,每天能达到约0.3美元的收入。而且ETH以太坊的算力难度也在增加,一年之内,挖矿难度从6P(算力)翻倍到了12P(算力)左右,也就是说,要用原来两



倍的能力,完成原来一倍的收益,也就是‘事半功倍’。现在执着‘挖矿’的人很少了,还不如把手里的设备卖了赚钱,而且还不能整套卖,要把显卡拆下来单独卖,这样才不违反规定。”

除“挖矿潮”退去外,显卡厂商也在改善供货状况。2022年1月RTX 30系列供货量比前一个月就提升了15%。NVIDIA曾在2022年CES展上表示,2022年显卡供货将能满足市场需求。AMD也确认在2022年会大量投

资满足市场对AMD显卡的需求。

与此同时,新产品的上市往往也会使得上一代产品价格有所回落。

3月29日晚,NVIDIA发布了新一代显卡RTX 3090 Ti。官方建议价14999元。与此前一直缺货和加价购买不同,RTX 3090 Ti在电商平台均可以原价购买。3月30日,英特尔推出锐炫(Arc)系列独立显卡,首批产品面向笔记本电脑市场,晚些时候还将发布面向台式机和工作站的产品。