

◎视点

疫情下直播电商如何突围

本报记者 段晓瑞

作为数字经济新业态，直播电商俨然成为最火的赛道之一。后疫情时代，在政策环境、技术创新、消费需求的驱动下，以直播电商为代表的新零售、新业态在云南发展现状如何？多方严管的“紧箍咒”能否遏制直播乱象，促进良性发展？对此，本报记者进行了调查。

从流量到品牌还有多远

3分钟卖空11万份云南鲜花饼，一场直播秒光140余吨丽江芒果，让人心跳加速的秒杀在头部主播的直播间里随时上演。随着自媒体平台的不断发展，网络直播带货已形成了完整的产业链，催生了一批大流量网红。在自然资源得天独厚、物产丰富的云南，一批本土网红已成为一支不可忽视的重要力量，用自己的方式宣传推介云南，带动地方经济。

采摘、做饭、布景、拍摄……5年时间，来自保山的“滇西小哥”靠最具烟火味的地道云南美食走红，全网吸粉超过3000万。在她的短视频中，不仅有激发味蕾的傣味春鸡脚、辣子鸡、铜瓢牛肚，还有多彩的民族风情、淳朴的邻里乡亲和边疆农家的烟火气。

扎实做好内容，用自己的影响

力把云南美食美景和风土人情分享出去，让更多人爱上云南，是“滇西小哥”的初心和坚持。如今，她有了自己的电商品牌，通过直播带货，红糖、甜白酒、云腿酥、腊肠等越来越多的云南美食被



滇西小哥 供图

卖向全国。今年她有了新的计划，以“一族一味”为主题，向世界分享展示云南的美食美景和风土人情。

站在果园为新平滞销冰糖橙吆喝、和普洱的村干部一起为沃柑带货……全网有1600多万粉丝的“云南小花”是网友心中云果的代言人，因一条“万物皆可削”的短视频爆火的她，1年帮村民卖出了1000多吨农产品。

2018年，看好短视频和直播电商的发展机会，抱着“把云南好货卖出自山”的初心，“云南小花”创始人贾瑞勋和负责人马玲敏抓住水果消费门槛低、复购率高等特点，以品类丰富的云果为切入点，坚持做好品控、包装、运输和售后服务，几年时间，已发展成为多平台评分居高位的生鲜店铺。“生鲜行业很难控制产品标准，我们与大企业、合作社合作，从源头把控好品质，坚持做好云果口碑，实现了业内很少承诺的无理由退货。”贾瑞勋说。

从前期吸粉、吸流量逐步转向做精每一个环节，形成规模化、品质化效应，再到打造自己的品牌，“云南小花”团队有个目标：将云果从卖得出变为卖得好，卖出高价。今年，团队计划在预包装食品上发力，将更多云南好货带出大山。

如何转变销售思维

位于西南边陲的瑞丽，是我国对缅最大的内陆通商口岸。疫情重压之下，这座边境小城多次按下“暂停键”，珠宝产业和边境贸易遭遇重创，曾经火爆的翡翠直播销声匿迹，许多在艰难中度日的珠宝商、打工人无奈离开，找寻其他发展机会，广东四会、平州等翡翠加工批发集散地成为他们的首选。

接触翡翠多年的杨晓磊便是其中一位。曾经在云南从事导游行业的他，因疫情影响不得不转行，来到广东平洲与朋友合伙卖起了翡翠，已成为小有名气的网络主播。“以前翡翠交易主要靠旅游业带动，现在直播带货让更多人，特别是一批年轻群体开始喜欢翡翠，翡翠作为非标商品很难用统一价值衡量，这很考验商家、主播的专业和诚信。”杨晓磊说。

“每年一两百吨茶品，其中有三分之一是直播卖出去的。”说起电商直播，古云沧茶叶种植专业合作社负责人李光海深有感触。开通直播账号1年多，茶叶网络销售额超500万元，这对出身茶叶世家的她来说有些意外。

以前交通不便加上缺乏销售渠道，茶农自产的茶叶卖不出去，在她的带领下成立合作社后，更多毛料加工成产品，700多户茶农实现家门口增收。

“一个直播间就能带动产业链，传统做茶思维是时候改变了。”李光海说，最近因疫情反复，很多地方无法收货，客户只能选择退款，等情况好转些，将更多精力投入到普洱茶毛料批发和电商供应链建设，做精电商直播。

面对疫情反复下的经营困难，越来越多的商家和品牌加入直播阵营寻找商机。只需一台手机，现有销售团队变身网络主播，现成商铺就是直播场景，直播无论从时间还是空间，都大大拓宽了实体店的营业半径。

“从在淘宝、京东等大平台开店卖货，到后来平台直播逐渐崛起，直播电商模式在消费需求倒逼下不断变化，带货的火爆场面点燃了很多本土企业的激情，传统品牌纷纷开始转型试水。”云南青年创业园电商负责人李智告诉记者。

在共青团云南省委的支持下，云南青年创业园去年成立了我省第一家数字云南电商直播基地，以好政策和一站式服务聚集了“滇西小哥”“云南小花”等知名IP，培育孵化一批新零售小微企业，如今基地自由主播已超过60个。

“将云南的好资源与国内直播经济、网红经济嫁接，在政府主导支持、平台牵线搭桥的助力下，既让更多人了解云南，也让初创企业、头部主播等实现了整合共赢。”李智表示，等疫情好转，计划邀请明星主播、头部主播到云南开展溯源活动，以大流量带动云南好产品走出去。

直播乱象何时休

“冰岛普洱茶9块9包邮，三二一，上链接。”随着春茶上市，直播间里轮番销售的普洱茶，价位从几十元到几百元不等，而一些自称“冰岛”“老班章”的普洱茶标出超低价，让人跌破眼镜。超低价的背后，看得见的是一波吸粉赚流量的惯用操作，看不见的是无序竞争对普洱茶市场带来的冲击。

翡翠直播间里，主播卖力吆喝诱导网友拼手速，“限量秒杀”“限时捡漏”等话术让人感觉再不出手就买不到了，这样的场景容易让存有侥幸心理或对翡翠行业不熟悉的消费者上当受骗，靠低价赚一波销量，或是靠大流量“割韭菜”已成为部分商家的惯用套路。

数据显示，千亿元的翡翠零售市场中，线上销售占比达六成，电子商务已成为翡翠交易的主渠道，快速膨胀的市场带来的是行业“野蛮生长”，价格虚高、虚假宣传、以次充好等乱象，损害消费者利益的同时也令行业生态“很受伤”。

行业信誉降低最直接的影响就是退货率变高。据统计，翡翠类直播间的退货率在50%左右，而实体店的退货率在10%至20%左右。今年“3·15”晚会上，多个翡翠直播间带货乱象被曝光，这给平台、商家和从业者敲响了警钟。

为了规范直播，很多平台都出台了7天无理由退货、违规扣保证金、封店等措施。近期快手发布的珠宝玉石行业信用建设首份季报显示，今年以来，已有4334个违规商家被平台处罚，其中，因商品宣传违规以及炒作卖货被罚的商家占到59%，多名珠宝玉石行业的头部主播被永久封禁。

与此同时，快手电商从去年开始建设官方“真宝仓”，通过引入专业机构对

《意见》的出台，让站在万亿风口上的直播行业不再是野蛮生长，随着政策法规的逐步完善和监管部门整治工作的不断推进，直播行为将得到进一步规范，健康、良性的网络直播营销生态将加快形成。



电商直播间 本报记者 胡好雅 摄

珠宝玉石类商品进行权威检测。至今，经由快手“真宝仓”检测、发货的订单近500万单，识别并拦截假货、劣质货1.7万单。

“珠宝玉石行业消费有一定门槛，买卖双方在专业知识方面存在信息不对称，一些不良商家破坏了行业和信任，今年商品价格将是整治的重点。”快手电商珠宝玉石行业负责人说。

近日，国家网信办等3部门联合印发《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》，针对直播电商行业乱象制定出台一系列监管规则，其中包括网络直播平台更好落实管理主体责任、规范网络直播营销行为、重点打击偷逃税等。

《意见》的出台，让站在万亿风口上的直播行业不再是野蛮生长，随着政策法规的逐步完善和监管部门整治工作的不断推进，直播行为将得到进一步规范，健康、良性的网络直播营销生态将加快形成。

资讯

我省深入推进林草标准化建设

重点做好9方面林草标准制定

本报讯(记者 胡晓蓉) 近日，省林业和草原局召开林草标准化工作座谈会，明确今后一段时间，云南林草标准化建设将围绕落实林长制实施意见、绿美云南行动，重点做好9方面林草标准制定，促进和提升林草治理体系和治理能力现代化建设。

9方面标准包括：加强林地、草地、湿地、自然保护地生态资源保护，加快绿美建设特色乡土树种种苗培育，推进森林、草原、高原河湖、干热河谷、石漠化重点生态区域生态修复，全省城乡全域绿化美化，加强野生动植物及栖息地、珍稀濒危特有物种和极小种群拯救和人工繁育、种质资源库建设生物多样性保护，森林草原资源灾害防控，碳达峰碳中和生态效益评估，壮大绿色富民产业促进木本油料和林下经济高质量发展，林长制和绿美建设实施成效监督考核等。

林草标准化是推进林草治理体系

阿里研究院发布农产品电商高质量发展报告

去年云南农产品电商消费及销售增速全国第一

本报讯(记者 陈文忠) 4月24日，农业农村部管理干部学院、阿里研究院联合发布“数商兴农”：从阿里平台看农产品电商高质量发展报告》(以下简称《报告》)。《报告》显示：2021年，云南省消费销售增速均为全国第一，其中销售同比增长30%，排名从全国第十跃升至第七。脱贫县销售排行榜前二分别为勐海县和文山县。

《报告》显示，云南的农产品在较高基数上继续保持高速增长，销量前三的农产品为普洱茶、多肉植物、鲜花，同比分别增长76.5%、12.9%、87.3%。

《报告》分析，云南农产品电商成绩喜人主要得益于3个方面：一是云南政府部门不断加大投入开发本省丰富的农业资源。二是2020年9月阿里设立云南公

司，菜鸟、淘菜菜、盒马、数字农业等业务相继入滇或加大投入，持续提升当地农产品供应链效率。三是受疫情影响，不少做农产品贸易的商家出口转内销，通过盒马、淘菜菜、淘宝直播等拓宽国内销售渠道。

《报告》认为，农产品电商迈入高质量发展阶段，呈现出四大趋势：一是数字化从餐桌延伸到土地，数据成为新型农业生产要素。二是数字技术弥合东西部差距，西部农产品电商搭乘新基建进入快车道。三是近场电商改造农产品供应链带动鲜花首次进入销售品类前十。四是“红美人”效应愈发明显，一批县域通过数字技术打造区域公用品牌，从农业大县迈向农业强县。

楚雄市转作风提效能精准促就业

本报讯(记者 王超 通讯员 黑晶 倪玉梅) 今年以来，楚雄市将一线工作法贯彻到就业服务中，结合“百日行动”“春风行动”，通过精准摸排、精准对接、精准服务、精准转移，推动就业服务落实落细，持续促进农村富余劳动力转移就业。

围绕做好底数清、情况明、信息准的前提下，楚雄市构建了市镇村组四级立体化就业服务平台，开展返乡人员“大监测”活动。以全市15个乡镇154个村委会(社区)为网络，市、镇、村干部、就业信息宣传员为主体力量，集中开展情况排查，建立农村劳动力清单、春节返乡回流人员清单、节后返岗人员清单、有就业意愿人员清单“四个清单”，掌握农村富余劳动力就业及返岗意愿，确保管理系统数据调查更新率达到100%。

按照政府推动、市场主体、供需对接、稳定就业的工作思路，积极与省外人社部门、企业及人力资源服务机构对接，成立楚雄市就业优先工作专班，探索党建引领、村企合作的劳务合作新模式，加强与市内人力资源服务机构的信息对接，开发储备省内外优质就业岗位。同时，发挥154名就业信息宣传员作用，开展对接岗位信息和组织输出工作。截至目前，该市组织转移输出18批次1886人。

优质就业岗位2.15万个。

坚持劳动力转移就业到哪里，跟踪服务就跟到哪里的工作思路，倡导外出务工人员就地过年；发动人力资源力量深入企业宣讲防疫要求、利好政策，抓好稳岗留工工作。针对因家庭因素需返乡的人员，开展“出家门、上车门、进家门”服务；深入村委会(社区)座谈，动员返乡人员节后外出务工。通过宣传单、宣传栏、电子屏、招聘会、座谈会、乡村大喇叭、入户走访等方式与自媒体平台，多角度、全方位宣传就业信息。市人社部门牵头，带领7家人力资源服务机构深入15个乡镇派送岗位信息，提高就业政策的知晓度。摸清企业用工需求，确保每名有就业意愿的劳动力对应3个就业岗位。目前，楚雄市人社部门组织座谈49次，通过走访、电话等方式慰问3316人，走访企业143家，提供岗位2.15万个。

“百日行动”活动期间，围绕“稳”“转”“补”3个阶段工作，在精准摸排、精准对接、精准服务的基础上，结合疫情防控要求，针对有就业意愿未就业、对就业岗位不满意群体，实现人岗对接，确保有转移就业意愿的务工人员都能实现就业。截至目前，该市组织转移输出18批次1886人。

昆明数字经济发展研究院首批“数字经济”毕业生毕业

本报讯(记者 王怡文) 目前，来自我省各大高校的25名应届毕业生，在昆明数字经济发展研究院完成了为期4个月的“数字经济”课程培训并顺利毕业。该院联合相关企业，为毕业生举办了技术答辩暨就业推介会。

2020年，昆明市政府与华为公司签署了《深化产教融合人才培养服务协议》，依托华为技术平台，为昆明市企业、高校开放技术和产业资源。为深化双方在数字经济人才培养、产业发展研究等方面的合作，2021年，昆明数字经济经济发展研究院正式揭牌成立，人才培养

作为该院一项重要内容，通过对昆明市400余家信息化企业进行走访、调查，通过大数据分析，输出岗位需求报告，为此，研究院于去年10月面向各合作高校学生提供Java全栈开发实训课程。

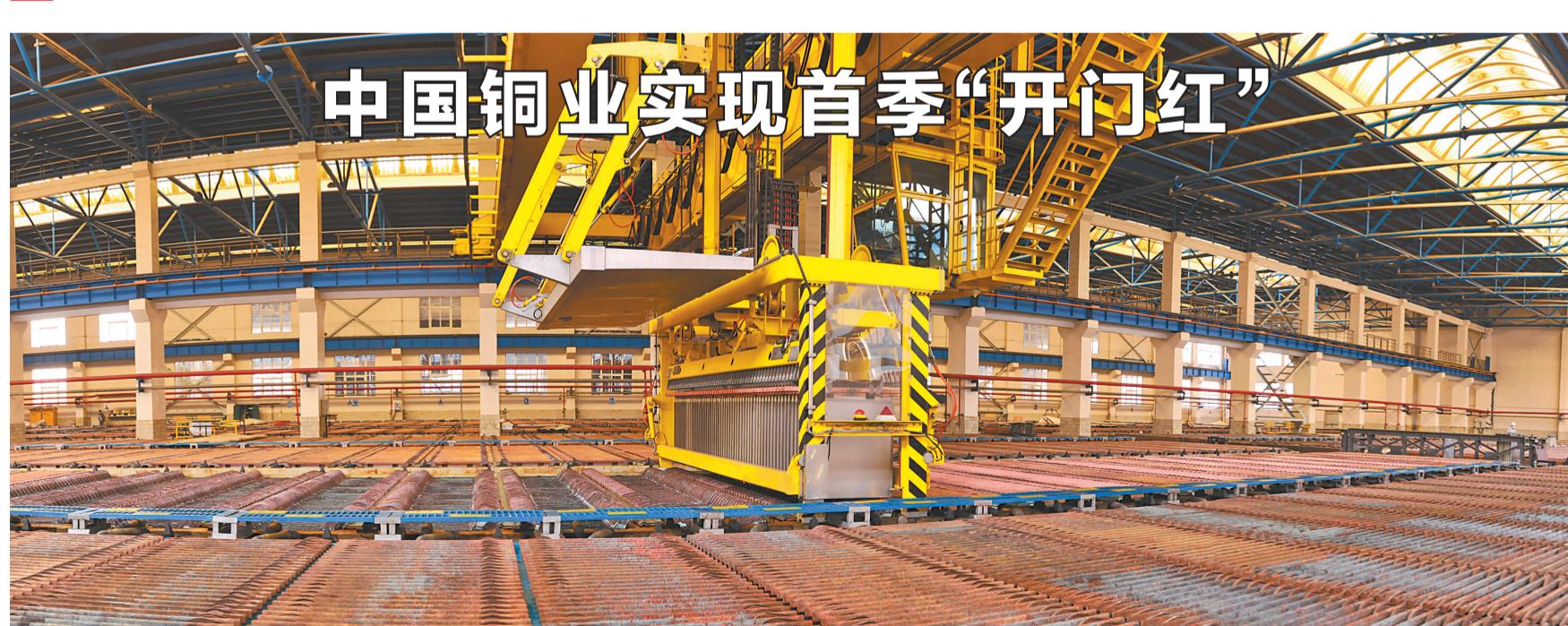
昆明数字经济发展研究院相关负责人表示，此次活动为企业和毕业生搭建招聘、就业平台，学员充分应用所学技术，了解当前企业软件开发需求，实现精准就业。目前，昆明数字经济经济发展研究院已累计与昆明市13所高校开展人才培养合作，覆盖学生超8000人次，培养华为认证工程师、软件开发人才2000余人。

昆明市官渡区构建知识产权协同保护新格局

本报讯(记者 朱丹) 近日，昆明市官渡区人民检察院、昆明市公安局官渡分局、官渡区市场监督管理局在中国(昆明)知识产权保护中心共同会签《关于进一步强化知识产权保护协作机制的意见》，合力构建知识产权协同保护机制。

为建立知识产权严保护、大保护、快保护、同保护工作体系，上述3个单位立足部门职能定位，积极构建检察+侦查+行政+企业“四位一体”的跨部门协作知识产权立体保护格局。《意见》的签署将推进市场监管、公安、检察机关3方构建行政执法与司法监督互联互通平台

图片新闻



本报讯(记者 杨建华 通讯员 伍玉静) 今年以来，中国铜业有限公司积极应对严峻的市场挑战，控制经营风险、强抓成本管控、深化全要素对标，生产经营指标持续优化、经营业绩持续提升。今年一季度，公司营业收入同比增长31%，生产经营利润超进度目标，同比增长93%，实现首季“开门红”。

新年伊始，中国铜业党委把“强作风”作为2022年工作主线中的重要一环，要求全体干部职工严字为先、干字当头、实字为要，以过硬作风彰显担当

作为，真正凝聚起推动发展的“硬核力量”。对照目标任务及相关工作部署，公司列出任务清单，分解工作任务、落实责任主体，进一步细化措施并纳入督办事项，以周保月、月保季、季保年，稳扎稳打狠抓各项工作任务落实落地。

一季度，黄金、白银、电铅、电锌、精矿含锌等产品产量均超额完成计划进度，主产品销售跑赢市场，公司净利润超进度75%。作为全国首个实现5G工业应用的高海拔地区矿山，迪庆有色抢抓生产黄金期，保持矿山满负荷运转。

赤峰云铜在经营秩序稳定运行，主要产品产量均完成目标计划，较好实现首季“开门红”的基础上，统筹兼顾、超前谋划，加强物料和防疫物资的保供。

面对疫情突袭，第一时间启动应急处置机制，实行全面封闭式管理，按照“满负荷生产、效益最大化”的原则，精心组织调度，确保生产稳定。

地处上海的中铜国贸、驰宏实业、上海铜业深入贯彻落实疫情防控要求，采取现场+居家办公相结合的分类管理模式，全力保障工作正常运行，克服重重困难战疫情、保运营。中铜国贸产业链保供有序，经营指标稳中向好；驰宏实业库存压降超目标0.22亿元，超额完成“两会”压降目标。