

玉器“上云”销往全球 一天最多卖6万件

平洲玉器珠宝特色小镇积极推动营销模式转型升级,一个由市场力量推动形成的直播重镇正在崛起

每天清晨,脚步匆匆的平洲玉器珠宝特色小镇的从业者在南海新交通玉器街站下车,来到小镇开启新一天的工作。区别于以往的经营模式,现在小镇内90%的商户都已转向以电商直播的方式卖货。

近日,持续8天的翡翠全品类直播集市嘉年华圆满落幕,再次掀起一场玉器直播风潮。

去年3月,《桂城街道推动平洲玉器珠宝小镇焕发新活力行动方案》发布,推动玉器产业与互联网企业深度融合就是完善泛珠宝文化产业链的一大举措。方案实施一年多,现时小镇一流现代化的营商环境、日渐浓厚的电商直播氛围,都让小镇不断朝着产业最优、服务最佳、配套最全、文化最浓的珠宝产业基地目标方向大步前进。

九成商户已“触电” 直播重镇在崛起

在平洲玉器珠宝特色小镇内,每走一步就是一家玉器珠宝店,走完一整条村,就走完了珠宝玉器的产业链。这里,被誉为“世界最长最完整的玉器产业链”。

在“互联网+”浪潮下,小镇更是积极抢占电商直播先机,形成了较为成熟的电商直播产业。截至2021年8月,淘宝直播、抖音直播、快手直播、翡翠王朝、对庄等直播平台均已落户平洲,云南瑞丽禅石翡翠、举石珠宝、绿浪翡翠、翠控珠宝、太美丽珠宝等头部电商快速集聚在小镇。小镇内90%的商户已“触电”,直播从业人数超10000人,直播模式从代购加工到厂家直销,应有尽有,板料直播更是“独步云端”,拓展线上渠道,有效提升了平洲玉器在国内外外的知名度和影响力。一个由市场力量推动形成的直播重镇正在崛起。

走在小镇里,放眼望去

线上卖货日渐“火爆” 一天最多卖6万件

受疫情影响,平洲玉器珠宝特色小镇里往来的游客少了许多,但线上卖货日渐“火爆”。平洲快手核心基地于2020年3月成立,经过一年多的发展,基地商家数量增加至1500多间,整体粉丝量突破1个亿;平洲淘宝直播基地在2020年7月落户,通过电商直播咨询、主播培训、品质鉴定等一站式服务,形成了电商、直播等互联网新业态,不断推动平洲玉器产业转型升级;平洲珠宝抖音电商直播基地于2020年9月开业,目前有1000多个商家加盟,每天产生3万多张订单,是所有基地中客单价最高,主打手镯定制的基地。

“现在直播间一周的客流量,相当于以往线下门店三四个月的客流量,玉器直播越来越受欢迎,也有许多年轻人因为观看直播,从而了解翡翠、喜欢翡翠、购买翡翠。”抖音电商直播基地顶流IP、平洲玉器珠宝特色小镇



■刘思懿直播团队对手镯进行细致的品质把控。

可见“直播基地”几个大字,到处都是招募直播商家入驻的招商广告。在直播间最为聚集的益众珠宝商贸大楼,17层楼里已经进驻了50多个直播间,几乎“满员”。“这两年小镇内的直播间如同雨后春笋般快速发展,从今年的平洲玉器珠宝特色小镇翡翠全品类直播集市嘉年华中,可以明显感觉到小镇玉器直播的规模和影响力都大了许多。”益众珠宝商贸大楼负责人黎先生说。

“网络直播给珠宝行业带来了新变革,通过直播间的输出和短视频内容的制作,不仅填补了市场空白,还对翡翠知识的普及和珠宝玉石文化的推广起到了前所未有的推动作用。不仅如此,通过直播的模式,珠宝玉石也迅速从少数人的奢侈品变成大众消费品。”翡翠王朝联合创始人、广东公司总经理李牧恩说。

“手镯形象大使”刘思懿说。

“‘全国手镯出平洲’,抖音正是看中了这里的手镯资源优势选择在此落地,希望通过整合平洲的商家,将手镯、高端挂件等各类玉器销往全球。”平洲抖音电商直播基地负责人罗玉梅说,基地已经吸引600多家商户入驻,主播等相关行业从业者达1万人,平均每天有约3万件玉器通过直播间销往全国各地,是成立之初销量的近30倍。

“随着小镇电商直播产业的蓬勃发展,吸引越来越多知名的大型电商品牌进驻,包括抖音基地、淘宝直播基地等。”平东社区党委书记罗锦华表示,刚开始直播每天只能卖出400多件玉器,现在最多一天曾卖出6万件玉器,平洲玉器街俨然成为一个大型玉器直播卖场,电商直播也逐渐从普遍性走向专业性发展,走上了个性化定制的道路。



◀平洲玉器珠宝特色小镇。

加快诚信体系建设 构建良性发展生态链

直播是近几年的风口,玉器直播也充满机遇与挑战。诚信经营是小镇的立镇之本,阳光电商是小镇的发展要求。在保证商品价格实惠的同时,更要保证商品质量,确保物美价廉、物有所值。

线上拍卖、直播带货、孵化电商等方式逐渐成为平洲玉器行业拓宽营销网络的重要渠道,而针对“平洲玉器”直播销售的投诉也迅速成为消费维权热点。直播现场开料定制,难以退换;商品使用滤镜美化,货不对板;线上销售门槛低,售后混乱;发货地址爱蹭热度,货源虚假等投诉内容成为消费者关心的问题。

今年,小镇管委会与深圳国艺珠宝艺术品资产评估有限公司、国艺珠宝艺术品数据服务(佛山市)有限公司建立战略合作协议,作为桂城战略合作伙伴,将联合国家珠宝玉石质量监督检验中心平洲实验室,共同为电商平台和消费者提供翡翠饰品

免费鉴定、分级、价值咨询服务,共同建设“诚信平洲、品质平洲”全网消费形象。

除了引入权威机构积极推动玉石制品营销规范化建设,目前,《桂城街道玉石及制品(含加工服务)网络直播营销活动指导意见》正加紧制定,该指导意见将明确各网络经营主体的经营活动,提供行为指南,形成电商规范公约,促进行业自律,杜绝虚假宣传等侵害消费者权益的行为,构建政府监管、主体自治、企业自律、社会监督的良性发展生态链。

由平洲玉器珠宝特色小镇管委会牵头制定的电商联席会议机制,也围绕建设平洲诚信电商体系,对电商行业进行规范管理,支持小镇企业依托互联网、大数据、线上平台等方式推动营销模式转型升级,推动“互联网+玉器珠宝”企业深度融合发展,加快推进“天下玉 平洲聚”产业格局。

打造一流营商环境 让小镇焕发新活力

平洲玉器珠宝小镇是广佛同城前沿地,是桂城映月新城核心发展区。要让产业有优质高效的发展,就必须打造一流的营商环境。去年3月,《桂城街道推动平洲玉器珠宝小镇焕发新活力行动方案》发布,着力在完善基础设施、创新发展产业、营造文旅特色、提升公共服务、打造宜居宜业宜创新环境、培育玉匠大师人才等领域全面提升,把平洲玉器珠宝小镇建设成为产业最优、服务最佳、配套最全、文化最浓的珠宝产业基地。

方案实施以来,“1+3+X”的工作格局的形成,成为积极有效的常态化机制,推行区域化党建联建;以“玉+潮流”为设计方向,对玉原石交易场外立面、沿街商铺外立面、社会主义核心价值观公园、口袋公园及玉廉文化广场进行改造,同时新增特色玉文化装置,让小镇环境“换新颜”;今年8月正式开通的南海新交通在小镇内设玉器街站,以及正在建设的平东沿江路(平东大道—新石路

段)道路工程项目、玉器南街工程、永安路(佛平五路—南港路)段改造提升工程等重点项目,均以交通畅通带动小镇空间拓展,形成互通互联、畅达周边的交通格局。

此外,平洲玉器珠宝小镇管委会办公室一直以来将人才培养作为工作的重中之重,重视对创新版权的保护,努力营造海纳百川、近悦远来的创新创业高地,推动人才服务驿站挂牌开展服务。同时,小镇以赛事为抓手,以人才服务优化为路径,建立版权服务体系与鼓励创新的激励机制,推动小镇高质量发展。

“特色小镇的运营和发展离不开版权保护,IP版权不仅是小镇玉器产业畅游电商新经济的‘护身符’,更体现了小镇的特色,从长远来说,IP可以带来流量,将会是小镇的核心竞争力之一。”平洲玉器珠宝特色小镇管理委员会办公室副主任叶满锡表示,未来小镇将大力打造特色小镇艺术IP,加快玉器行业转型升级。

电商故事

▶“手镯一姐”刘思懿在直播带货。



“手镯一姐”备战双十一 百人团队火力全开

“双十一”在即,平洲玉器珠宝特色小镇“手镯形象大使”、抖音电商直播基地顶流IP刘思懿的团队火力全开,准备了3500万元的货盘,预计“双十一”当天直播专场可达到千万级别的成交额。

走进刘思懿团队的直播间,200多名员工在不同的岗位上忙碌运转,仓库里的挑拣、售前售后的品质把控,还有提供耐心服务的客服、活跃气氛的直播间销售……在这里,每个人都在电商直播行业中找到一席之地。刘思懿说,电商直播一定程度上是对行业内资源的重整,许多家庭作坊都主动投靠大平台,大家“抱团发展”长远共赢。在她的团队里,不乏原来线下门店销售困难的从业人员或公司,整个团队一起加入刘思懿团队发展的例子。

“电商直播全年无休,每个直播间都是早上6时开始上播,一直播到凌晨2时,主播们每场播5个小时,一天共4场。团队的其他岗位也是围绕直播间开展服务,每天工作到凌晨1时。”刘思懿说,每个直播间平均一天能卖出1000条手镯,定制单平均每

日成交额过百万元,因此大家都热情高涨。

刘思懿团队现在的成绩让不少同行羡慕,但其实一开始直播创业的她也遇到许多困难。这位来自云南瑞丽的姑娘,凭着敢闯敢拼的勇气给刚毕业的自己定下了“一年之约”。在创业前半年,她遇到了转型困难、没有经验不断试错,每个月亏本数十万元的难题,但她咬紧牙关不断总结经验,并遇到了抖音电商直播基地的合伙人,开始专注打造珠宝玉石垂直电商IP。2020年5月,她的视频内容一夜爆红,当晚就增粉20万,在全网打响了知名度。但刘思懿没有骄傲,而是和团队一起持续做好视频端内容、直播端服务,用优质的货源、优质的服务、接地气的价格赢得粉丝青睐,不断稳步前行。

如今,刘思懿来到平洲玉器珠宝小镇发展,用自己的超高人气为小镇引流、代言。她说,作为“手镯一姐”来到“手镯之乡”发展,她正通过多种方式,让更多人了解平洲玉器珠宝特色小镇的产业特色和优势。

玉雕大师上直播 手艺人也“赶潮”

在翡翠全品类直播集市嘉年华期间,雕刻大师也设直播专场。广东省工艺美术大师、广东省玉石雕刻大师、中国高级设计师、中国高级工艺美术师吴清华通过直播镜头,向全网的玉雕爱好者展示了自己的10多件得意之作。

其中,《花开现佛》系列作品让不少粉丝眼前一亮。“我这个作品是2016年设计创作的,秉承‘莲花开,真佛现’的创作理念,对翡翠、K黄金、红兰宝、绿松石、沉香等原料进行加工雕刻。在整体构造上,整朵莲花由花瓣和花蕊构成,花瓣由五块翡翠组成,每一片花瓣内侧雕有一尊佛像,花蕊则分别是释迦摩尼金身或黑财神。花瓣与花蕊之间用黄金镶嵌实现结合,顶部有莲花开合保险

扣,底部是莲花开合螺丝,花开大小由螺丝随意控制。”吴清华说,直播间的粉丝纷纷表示对这样的创意感到新奇,也了解到玉雕的魅力之处。

其实,这并不是吴清华第一次上直播,早在2016年玉器直播刚兴起时,吴清华就开始了“赶潮”的尝试。“学拍摄、剪辑,研究直播软件,作为常年专研雕刻的手艺人,一开始做这些新潮的尝试时确实遇到许多困难。但正因为直播,让更多人看到手艺人的日常努力和原创作品,也有利于同行之间交流灵感,所以这些年我一直都有尝试直播或拍摄短视频。”吴清华说,虽然通过直播渠道卖货不易,但确实提高了玉雕作品的传播度和玉雕大师的知名度,也有利于后期变现。