

北京国际消费中心城市
培育建设

日直播时间超16小时 成交额可达300万元 在新发地电商基地寻找馥郁水果的爆单秘密



比一元硬币还大的樱桃。赵自谦 摄



直播间内带货声此起彼伏,热闹的气氛堪比实体大卖场。赵自谦 摄



直播间选择的榴莲,皮薄、肉厚、核小,可以现场开壳验肉。赵自谦 摄

直播间的同城顾客下单后,快递小哥会迅速到仓库取货并保证“小时达”。赵自谦 摄

(上接01版)

卸货、直播、出货、打包、邮递……所有电商相关的供应环节,都在这间仓库里发生。公司负责人马兵介绍,“去年,‘仓库直播’这种新型直播方式走红,我们把直播间搬到了仓库里,这样的供应方式更快更直接,拍下后即刻就能发货。”记者看到,白色的聚光灯下,两部手机、一个支架、一台中控电脑,便组成了一个小小的直播间,这样的直播间,仓库共有7个。

23岁的月月是14位主播中的年轻力量,虽入职还不到一年,但她已经能在直播间独当一面,卖得最好的一天成交额达到了50万元。最近,她正琢磨着如何把泰国金枕榴莲卖得再火一点。“卖一款水果之前,我们会向采购和运营人员了解品种的产地和当地气候,打出独一无二的卖点。”月月说,他们还会进行水果试吃,“我们每天接触各种水果品类,品质如何一尝便知,如果这款水果过不去主播这关,我们绝不会上架。”性格开朗的月月告诉记者,她很喜欢做直播,会继续用自己满满的激情将新发地的水果销往全国各地。

“公司的主播最年轻的只有18岁,他们是基地的中坚力量。一天的直播结束后,14位主播会聚在一起进行复盘,分析关键数据,及时优化直播方案。”马兵记得,基地日成交额最多达到了300万元,订单量最高更是突破了单日2万单。



快递小哥正在取快递。赵自谦 摄

从果树上到果盘中 一颗樱桃的新鲜之旅最快只需8小时

在仓库的一块展板上清晰地标注着当季热卖水果品类:美早樱桃、金枕榴莲、新疆小白杏、云南东魁杨梅、晴王葡萄……马兵告诉记者,卖得最好的还数榴莲和樱桃,也是现在各个主播的主推产品。据统计,榴莲平均一天可以卖出上千颗,樱桃可以卖出两千多箱。

“樱桃是非常‘娇气’的水果,放置时间稍微一长,果实便失去了紧致的口感。因此在它离开果树后、到达百姓果盘前的这段时间,锁鲜是一项重要任务。”马兵说,山东济南、河北易县等地有大规模的樱桃种植基地,他们的樱桃也从那里“奔”来。

马兵捋了一条最快的时间轴,“拿最近的易县来说,果农从凌晨两点就开始采摘樱桃了,他们要保证在日出之前完成采摘任务,最大程度锁住水分。清晨4点钟,运输车载着满车的樱桃进京,早上6点钟便可抵达直播基地,随后进行品控管理。基地最早8:30开播,倘若此时下单,市内一个小时即可送达。不到10点钟,顾客便能吃上新鲜的樱桃了。”一颗樱桃从果树上到果盘中,最快只需8小时,寄往全国各地最慢的也不会超过48小时。

为了全方位给水果锁鲜,马兵和他的团队使出了浑身解数。仓库里的待售樱桃被装好箱放置在冷柜里,在保证足斤足两的同时,也会尽量分层独立摆放,防止挤压。在打包水果时,凡是在路上可能出现的情况,工作人员都会替消费者提前想到。马兵打趣道,“每产生一笔交易,我们就和消费者来了场甜蜜约会,凡是未来可能出现的不利情况,我们都会帮对方预料到,并做出保护措施。若到货时有一颗水果破损或坏掉,都可联系基地进行赔付。”

在电商基地门口,有很多骑手提着外卖袋进进出出,送达骑手从师傅将刚打包好的俄八樱桃小心放置在后备箱里,准备送往昌平区城南街道。“我们骑得快,最远的一般两个小时也到了。送新鲜水果,就是要与时间赛跑。”从师傅笑着说。

领跑新发地电商市场 让首都“果篮子”装上更多好果子

直播基地为什么会选在新发地?马兵说,在全国所有的农产品批发市场中,新发地市场交易量、交易额名列前茅,是名副其实的首都“菜篮子”和“果盘子”。2020年,乘着电商直播的东风,马兵和团队将目标锚定新发地的中高端水果领域,在这里开启了全新篇章。

2020年10月,新发地直播基地进入筹备阶段,经过一年的规划后,直播基地开始正式投入运营。“直播基地的总仓储面积达3000平方米,实施仓配一体化,保证库存周转。打包雇用30人团队,每天发货可高达5万单。”公司负责人崔学伟说,“如今,基地可每月稳定输出至少一个播放量破百万的短视频,每月短视频总浏览量超8000万,每月直播间观看人数破3000万次,商品浏览量超1亿,复购率更是超过了70%。”

一子落而满盘活。2020年至今,新发地的电商直播如雨后春笋般涌现,目前大大小小已有65家。就在近期,新发地还成立了电商管委会,用更加规范的管理机制服务百姓,让首都“果篮子”装上更多好果子。

近年来,丰台区在构建消费“新场景、新业态、新模式”上持续发力:除了新发地,更有全市唯一的北京花卉产业链数字平台;丽泽天街、世界公园等特色商场、景点通过电商平台提升消费影响力,依文城堡、京工时尚创新园被纳入市级信息消费体验中心……在倍增追赶的丰台区,电商直播这一模式正在“商文旅体”融合的推动下不断拓展消费场景,直播赛道上“千帆竞发”。