

家电商品涌入“直播带货”赛道

边看直播边购物,对于您来说也许不稀奇,但在直播间里买大件电器,您有过这种消费经历吗?金九银十,将迎来一年当中的消费旺季,记者走访市场了解到,不少家电厂商提前预热市场,借“直播带货”东风施展拳脚,成为促进消费、拉动内需的一股新动力。

直播引客成趋势

直播间里,年轻主播在聚光灯前熟练地推介着商品性能、价格及售后服务,不时还与在线消费者即时互动,旁边工作台的电脑前两三位工作人员负责后台运营及场控。8月26日,美的太原运营中心直播基地落户小店区,打造的8个直播间相当于将8家门店搬到线上,为消费者开启一种全新体验。“据悉,揭牌当日成交额达35万元。”该直播基地负责人肖云洪说,日均销售50万元在不久之后将成为一种常态。

8月27日,美团App上一场持续4个小时的“苏泊尔厂庆日”直播活动为消费者送上福利盛宴,诸多吸晴优惠吸引了粉丝们的热切关注,直播间观看量达4万人次,同时在线高峰约500人,成交额9万余元。

“直播引客如今已成为一种行业趋势,不少家电厂商纷纷搭乘这趟顺风车。”苏泊尔山西总代理牛通告诉记者,家电厂商纷纷“触网”是顺应市场变化,对一种全新营销模式的有效尝试,逐渐成为销量新增长点,形成线上线下融合发展新趋势。

企业拥抱新业态

“线下门店早上开门晚,晚上关门早,工作日又没有时间去逛,在线上买家



图为直播带货主播线上推介家电商品。

电可以不受时间、空间局限,我现在越来越愿意尝试这种消费方式。”在某家电品牌厂商直播间里抢购了一台空气炸锅的市民高女士告诉记者,线上购物打破了传统消费体验认知,并且价格有一定优势,如今,不少家电厂商能够实现即时送货,进一步提升了消费体验感。

直播带货中,家电厂商也从中尝到甜头。记者采访中了解到,如今,随着以抖音为代表的内容电商、兴趣电商开始发力家电零售市场,包括小红书、B站、知乎等都成为许多家电厂商引流获客的新舞台,大量头部家电企业甚至专门组建了面向社交平台的内容“种草”和运营部门、团队,通过这种方式为家

电行业直播带货的精准化、效率化提供帮助。

“从本土情况来看,不少家电厂商不再观望与等待,结合直播带货形式、内容、手段等,正在探索更多接地气的直播带货产品、卖点,积极拥抱‘新业态’,找到最适合自己的零售渠道和销售工具。”山西省家电行业服务协会会长孔建华表示,互联网思维不断刺激传统企业数字化转型升级,家电行业也不例外,“直播带货”这种创新性促销手段为行业繁荣发展带来新希望。作为家电厂商需要不断在创新发展上动脑筋,用创新思路引领品牌开拓市场、抢占市场,激发市场消费,促进消费升级。

搭乘直播顺风车

通过直播带货家电产品,一方面,更全面生动地展示了商品信息促成消费;另一方面,通过与消费者实时互动掌握市场需求,帮助生产端更高效地调整策略、改进产品、精准研发,挖掘释放消费者的潜在需要,这也就是众多家电厂商热衷直播带货的一个重要原因。

直播带货对于家电厂商来说,如今不仅是全新的销售模式,更是全新的赛道,短短两三年时间,卖货手段更趋于丰富与多元。省商务厅相关负责人表示,近年来,随着数字经济快速发展,传统企业数字化转型加快,新业态、新产品、新服务不断涌现,对稳定经济增长、促进消费升级、推动经济高质量发展的作用日益增强。

据市场监测数据显示,2023年前7个月,山西省累计直播30.1万场,吸引消费者观看23.5亿人次,参与直播的商品网络零售量为5300.5万件,实现了网络零售额28.2亿元。以直播电商、即时零售等为代表的消费新业态、新模式正在蓬勃发展的消费新业态,新模式正在蓬勃发展,电子商务已成为推动我省经济发展的重要引擎之一,直播带货日渐成为电商企业、生产企业销售产品的主要方式。在此背景下,多家品牌家电厂商积极转换赛道,搭乘直播顺风车,打通线上线下销售渠道,给销售带来新增长点,进一步助力我省家电行业发展。同时,通过直播带货充分发挥拉动内需、刺激消费、创造就业等多方面的带动作用,积极探索出适合自身的发展道路,将为地域经济社会发展作出新贡献。

记者 李晓琳 文/摄

“我的消费故事”征文之二七五

学会合理合法维权

讲述人: 闵保华

最近,我搬了新家,首要解决的是宽带网线,问邻居、找物业,结果发现,这个小区的网络被一家通信运营商垄断。无奈,我找这家运营商安装了宽带,安装费和网费一共花了1000多元,然而,使用过程中却发现这家运营商宣称的“超级网速”并没有想象得那么快,致电客服询问,工作人员却说,网速达到了,可能因为小区带宽不够导致网速慢,将责任推得一干二净,这个哑巴亏吃得让人不舒服。

于是,我向物业公司反映网速不快的情况,谁知,物业又推说网络的事是通信运营商负责,与他们无关。我说,我是小区业主,自己已向通信运营商反映过情况

但没有结果,只能通过物业协调此事。但任由你怎么说,物业公司的人不再搭茬。

心里气不顺,小区里别的业主可能懒得计较,遇上这样的糟心事,我总得自己争取一下,维护自身的合法权益。我试着给政府信箱留言反映情况。过了几个月,得到好消息,“权利”争取到了,另一家通信运营商入驻小区,至少我们有了选择权。这家通信运营商是我之前一直在用的,感觉不错,我立即专门办理了手机携号转网业务,享受这份属于自己的“权利”。

这次消费经历让我明白一个道理,遇到不公平的待遇时要学会说“不”,合理合法为自己维权。
李晓琳 编辑整理

千余就业岗位亮相周六招聘会

本报讯(记者 李晓华)“金秋送爽职等你来”2023年太原市百日千万招聘专项行动,9月9日上午9时在山西太原人力资源服务产业园举办,将有82家优质企业提供就业岗位1000多个。

本次招聘会由市人社局主办,太原市公共就业服务中心、山西太原人力资源服务产业园承办,山西省人力资源服务行业协会、太原市人力资源服务行业协会协办。

招聘会聚焦高校毕业生等青年人才就业。将组织山西精诚晟工程检测有限公司、山西新辉活性炭有限公司、山西智博安环科技有限公司、山西美滋每客食品有限公司、山西合硕企业管理咨询有限公

司、山西攀丰生物科技有限公司、太原重卡叔叔运输有限公司、山西云内控股有限公司、山西中维信息工程股份有限公司、山西顽童研学教育科技有限公司等82家优质企业参会,提供岗位1000多个,涉及检测人员、施工员、会计、项目经理、会计、销售经理、人事、售前工程师等职业。

招聘会现场还将邀请山西省机电设计研究院有限公司、山西互感器电测设备有限公司针对高端数控机床、数控转台的关键核心功能部件开发,互感器电测、自动化等相关专业提供高端人才岗位。同时,在B1展位设立残疾人招聘展位,助力残疾人就业。

账随人走 钱随账走

省内异地公积金转移接续可在线办理

本报讯(记者 贺娟芳)9月6日消息,有市民咨询如何办理省内其他城市缴存职工住房公积金异地转移接续,市住房公积金管理中心回复,中心可通过共享平台调取信息,实现职工的住房公积金“账随人走,钱随账走”。目前,该项业务已经同步移植至“手机公积金”App,缴存职工可以自助申请,在线办理。

省内其他城市的缴存职工因工作变动调入本市,或者在本市再就业且已在市住房公积金中心开户正常缴存的职工,可以按照《太原市住房公积金异地转移接续业务操作规定》《太原市住房公积金管理中心关于调整住房公积金业务有关政策的通知》等规定的条件,将原缴存地的住房公积金资金及信息转入太原市住房公积金管理中心;缴存职工发起转入业务时无需再向原工作地住房公积金管理中心查询本人的缴存单位名称、账户号码等信息;太原市住房公积金管理中心将通过共享

平台主动调取相关信息,及时将申请职工在异地缴存的住房公积金资金及信息转入太原市住房公积金管理中心,实现职工的住房公积金“账随人走,钱随账走”;且该项业务已经同步移植至“手机公积金”App,缴存职工可以自助申请,在线办理。

此外,单位及个人缴存信息变更也可在线上办理:单位缴存信息变更,可由单位的住房公积金专管员登录太原市住房公积金管理中心网站,通过“住房公积金网上业务大厅”在线自助变更缴存比例、基数,法定代表人姓名、证件号码、联系电话、单位地址、电子邮箱、邮编、发薪日等基本信息;个人缴存信息变更,可由缴存职工本人通过太原市住房公积金管理中心“手机公积金”App,在线自助变更职业、邮政编码、家庭地址、家庭月收入、学历、固定电话号码、手机号码、婚姻状况、所属部门等信息。

编后

是服务意识淡薄,还是思想观念问题,消费者与通信运营商及物业公司“过招”却碰壁,消费者权益受到侵害。是忍气吞声,还是据理力争,消费者选择了后者,结果显而易见。《消费者权益保护法》赋予消费者公平交易权与自主选择权,消费者要学会善于合理合法维护自身权益。

征稿启事

消费纠纷、消费疑惑、消费心得,您均可“现身说法”,内容突出故事性,800字左右。投稿方式:稿件寄送至新建路78号太原日报社新闻采编中心群工部“我的消费故事”栏目;邮箱:tywbkxl@163.com,联系电话:18303412315(微信同号),本栏目长期征稿,欢迎赐稿。