

试水新业态 激发新活力

——葫芦岛易麦电商直播基地蹚出国企发展新路

本报记者 翟新群 文并摄

“李大瑞回来了!”这位曾经的葫芦岛带货主播,近日从杭州回到了易麦(辽宁)数字新媒体科技有限公司(葫芦岛易麦电商直播基地)发展。

易麦(辽宁)数字新媒体科技有限公司,是兴城经济开发区改制组建的兴城发展投资集团公司的全资子公司,是去年新成立的

一家国有企业。“这里提供的资源和环境不比杭州差,在这里,我能更好地发挥特长。”李大瑞快人快语。

孔雀东北飞。最近,一批葫芦岛籍知名网红主播,纷纷回流家乡。在易麦电商直播基地就业的200多名青年员工,有一多半来自外地;葫芦岛本地的,也多是刚

毕业的大学生。这里俨然成了葫芦岛新青年的掘金地、就业场。

火不火,看人气。日前,易麦电商直播基地与荣耀手机合作,牵手奔驰4S店抖音代运营,一些国内外知名品牌在这里很常见,抖音、快手,京东云仓等伸出橄榄枝。

值得一提的是,泳装直播带

货一直被视为业内禁区。抖音官方却破例为易麦电商直播基地的泳装直播“开白”,同意在这里开展全国第一家泳装直播销售业务。

这一步,展现出易麦电商直播基地敢为人先、激情创新的拼搏姿态,打出了易麦人坚韧不拔、永不服输的性格品牌,蹚出了国企试水新业态的葫芦岛振兴新路。

泳装直播 在这里“开白”

记者曾经看到一个泳装带货主播的“报料”小视频。据她讲,兴城泳装卖得太暴利了,每件泳装的成本不过几元钱,网上却卖几百元。这个视频因为它的“曝光性”内容,传播率非常高。然而,这个主播所讲述的内容,却不是事实。她所说的低成本泳装,指的是兴城一些乡村作坊生产的低品质泳装,为了促销不择手段。

记者在采访中了解到,目前的兴城泳装,有很多国内外畅销的大品牌,如“范德安”泳装售价常常上千元,它的单件生产成本至少数百元。

这种只顾逐利的主播,与易麦电商直播基地的发展宗旨南辕北辙,背道而驰。

作为葫芦岛、兴城两级地方政府出资的国有企业,易麦电商直播基地的设立和发展目标就是为了助力地方经济发展。兴城泳装在疫情期间滞销,易麦人很着急,所以一直在泳装直播带货方面寻求突破。

但是,泳装直播因其特殊性,一直是直播业的禁区,是公认的不不能触碰的地带。易麦电商直播基地“初生牛犊不怕虎”,其无所畏惧、敢想敢干、敢闯敢试的基因,是抖音为其成功“开白”的首要原因。

葫芦岛易麦电商直播基地的全资母公司,是兴城发展投资集团公司,是由兴城经济开发区改制组建的国有企业。兴城经济开发区管委会专职副主任、兴城发展投资集团公司董事长董玉明认为,拥有国资国企背景的易麦电商直播基地是可以信赖的。为了促成“开白”,易麦团队一路公关不辍,直到抖音总部负责人松口“可以研究一下”。

此时,基地的务实、韧性、守信等特质,就成了发展的关键因素。不到一年时间,易麦电商直播基地在东北的县城从零起步迅速走上正轨,一直到现在有名气,堪称奇迹。

事实上,无论电商还是直播,都属于虚拟经济范畴,信用是发展要义。而易麦电商直播基地的国资国企背景,恰恰为这里的电商直播做了最好的信用背书。也正因为是国企,这里直播带的货品质好、储量足。直播业务虽然起步较晚,但是每一步都走得稳健、扎实,客户认可度高,回头客“黏性”大。



葫芦岛易麦电商直播基地外景。

国企进军电商直播产业



直播间里销售手机。

6月4日上午,在易麦电商直播基地,记者看见26岁的运营总监郭道义,不经意地问总经理孙凯:“我明天带领5个骨干去杭州学习,往返机票订了吗?”40岁的孙凯像一个服务员似的回答:“都已经准备好了。”

“我们是‘新’国企!”正如孙凯所说,他们作为国企的领导,就是为郭道义这些富有创意的年轻人服务的,给他们提供一个最舒适的生活环境和后勤保障,保证他们的工作不受外界打扰,不为琐事分心,营造一个简简单单、清清爽爽的人际环境,确保

他们的创造力最大程度地发挥出来。

这个国企的“新”,还表现在告别重资产、“铁饭碗”。这里不搞论资排辈,运营机制像市场化的民企一样充满活力。依托这群平均年龄不到24岁的青年员工轻资产,易麦电商直播基地扬国企信用优势之长,避国企“大象跳舞”运营劣势之短,实现体制机制的最佳组合、最高效率。

不仅充分授权,还从干预基地具体运营,公司管理人员的收入按照国企管理制度执行,也比郭道义等年轻人低好很多。“我们不眼红。他们

是在市场经济海洋里一线冲锋的将士,每天都在拼,不容易,待遇应该与全国接轨,我们只是后勤服务人员。”易麦公司董事长王刚说,“面对新业态,国企不能总是观望,机遇稍纵即逝。要敢于积极拥抱,但同时也要有‘新’国企的胸怀,与新业态同台共舞,不能把老一套拿来生搬硬套。”

易麦电商直播基地的商业模式构建,也是立足长远。基地目前设有六大核心运营团队,分别为直播部、电商部、短视频部、培训部、市场部、广州分部,并配备战略服务的大数据分析中心,让数据事实说话,依数据科学决策。

不求利润最大,但求稳健常青。作为率先投身直播新业态的国有企业,基地专门聘请北京人大方略咨询顾问团队作为“外脑”,为基地规划企业文化建设管理培训方案,加强风险管控。也因此,这里现在是省委网信办授予的网红经济示范基地、省商务厅授予的辽宁省电商直播示范基地。

强化社会责任,全力服务地方经济发展。易麦电商直播基地里不仅“范德安泳装”等时尚直播间林立,还布置了众多兴城特产免费直播间,助力乡村振兴的“第一书记”带货直播间及孵化本地主播的数十间娱乐直播间等,担起了相应的社会责任。

“三顾茅庐”请“高管”

本报记者 翟新群

从初次接触到前来加盟,高煜凯任职葫芦岛易麦电商直播基地短视频部副总监,可谓好事多磨,反反复复3次商谈,前前后后历时3个多月。

葫芦岛易麦电商直播基地与高煜凯第一次接触时,高煜凯只是想向基地推销自己拥有的流量资源,可基地运营总监郭道义表示对他的资源不感兴趣,却对他这个人更感兴趣,邀请他加盟。初次接触双方意见不一致,不了了之。

过了一段时间,基地再次找高煜凯,专门谈邀请他加盟的事宜。这一次,他动了心,但没有成行。

又过了一段时间,不甘心的基地“三顾茅庐”再次登门。感动于易麦的诚意,也是因为看好易麦的发展,高煜凯终于下了决心,加盟易麦。

1999年出生的高煜凯,近期即将自辽宁大学广播电视编导专业毕业。大学4年,他把实际线折腾高的同时,也把自己“整”进了百度百科名人录。大一那年起,喜爱实践的他就“漂”到上海,成为东方卫视《相声有新人》《欢乐喜剧人》等电视节目编导,后来又做了辽宁卫视《组团儿上春晚》第五季编导,其间还在北京等地参与了几部影视剧的拍摄制作。2018年,他做上了沈阳三克油文化传媒有限公司剧本创意总监。今年初,他与伙伴联合创办了沈阳东北云媒影视文化科技有限

公司,目前公司已经迈上盈利之路,他远程办公参与管理。虽然还是学生,但他已经担任了大连工业大学、沈阳城市学院的短视频专业课客座讲师,自己的学生已有千余人。

高煜凯日前在易麦基地担任短视频部副总监。每天早上他自龙港区家里打车20分钟到基地上班。高煜凯说:“我非常欣赏这里规范、健康的新国企文化。9时起,容纳近200人的敞开放式办公运营大厅就忙碌起来了。作为运营总监,郭道义几乎天天第一个来最后一个走,和我们一起摸爬滚打,发现问题随时解决。基地提供300间海景公寓,家电家具配套齐全,员工拎包即可免费入住,食堂每天的三餐也免费可口,在这里工作没有一丝后顾之忧,大家都激情四射地拼搏,完全是一线城市的创业场景。”

目前短视频部培育的达人,有几位公众粉丝量达40万人左右,垂直品类深耕达人也达到了数万粉丝量,为下一步的流量变现和承担基地盈利使命夯实了基础。“我将在达人流量商业变现和基地宣传提升方面做些事。”高煜凯说。

“爸爸妈妈喜欢你回葫芦岛工作吗?”“我想他们心里是喜欢的,但是他们没有表现出来。”“除了工作上的需求,最吸引你回葫芦岛的原因是什么?”“妈妈做的饭菜的味道。”高煜凯笑答。

 箬岛时讯 SHIXUN

前5月引进省外内资69.74亿元

本报讯 记者翟新群报道 6月7日,葫芦岛经济开发区和一些葫芦岛县区完成了新的产业招商地图编制。这是葫芦岛市牢固树立“项目为王、招商先行”工作理念,不断夯实工作基础,强化日常管理调度,有效补齐短板采取的新举措。

今年前5个月,葫芦岛引进省外内资69.74亿元,同比增长8.88%。截至目前,新签约项目50个,项目总投资352.68亿元,同比增长54.04%;在谈项目116个,项目总投资513.42亿元,同比增长287.49%。

据了解,葫芦岛市成立项目谋划工作专班,设17个专项工作组,明确职责分工、谋划领域、目标任务,建立线面结合,“区、块、链”统一

 图说 TUSHUO

觉华岛槐花文化旅游节开幕



近日,2021年兴城市觉华岛槐花文化旅游节开幕。觉华岛的槐花从5月中旬开始,漫山遍野,次第开放,是辽宁省内颇负盛名的赏槐之地。特别是在碧浪拥翠、槐花飘香的季节,万亩花海,十里槐香,连綿成花海。本次槐花节到6月29日结束,将开展觉华岛特色旅游商品展销会、觉

华岛旅游推介论坛、经典红歌大家唱、大型风筝展演、百名青年志愿者徒步环保公益行、太极拳等表演、自行车环岛巡游、短视频大赛、红色旋律电影文化周、电音啤酒节等系列活动。槐花节期间,对全省游客实行船票、车票和门票减免优惠政策。

本报特约记者 费灵雨 摄

新体制机制带来运营高效率

“很多人见到我就问,你那个基地还活着吗?”每当这个时候,董玉明就很自豪。在一些人怀疑的眼神中,基地一路逆袭,5月实现了当月现金流自盈亏,不再需要集团公司补贴了。预计今年底,这里可以全面实现自盈亏。

“前半年来磕磕绊绊,后半年轻红火。”转眼间,易麦电商直播基地运营已快一年了。去年下半年,没有任何直播运营经验的基地,不得不先后与两家民营企业合作经营。尤其是在与深圳一家公司的最后3个月合作中,基地学到了“真经”。今年1月开始,易麦电商直播基地开启了真正的独立自主运营之旅。

今年春节期间,易麦电商直播基地始终灯火通明。郭道义与50多名员工没有回家,一起在这里昼夜奋战。“亏损的压力,盈利的渴望,驱动我们不敢停歇,拼命奔跑。”偏居辽西一隅,他们生怕一不小心就掉队了,每天都与一线城市同业保持着紧密沟通。基地在广州设立了一个近30人的直播分部,不仅与广州这个全国服装集散地共享服装及其直播新经验信息,同时把兴城泳装推向广州这个全国服装集散中心促销,基地与广州这个全国电商直播之都实现实时信息互通,确保这里始终拥有与一线城市企业比肩的高运营效率。

“我开始并没有这么勤奋,但领导的工作态度潜移默化地影响了我们这群年轻人。大家现在都像一线



易麦电商直播基地运营大厅一角。

城市的青年那样,不给自己定性,不给自己设限。公司交代的工作完成了,我们不再寻思偷懒歇息,而是主动想下一步要怎么做、做什么。”运营总监助理陈意竹说。

“在沈阳时,我的公司是找人找活,常常处于吃不饱的状态。但这里是活干不完,满负荷的工作更能实现我的价值。”曾在北京、上海“漂”过的短视频部副总监高煜凯,自己在沈阳创业的公司已经盈利走上正轨,仍旧乐于被基地“挖”来打工。“这里的创业文化很‘嗨’,大家都亢奋着,与在一线城市一样!”高煜凯说。

“我们的直播账号没有流量,要投资引流,经常是1秒钟2000多元花出去了,马上有百余人进来关注,每个人的成本近百元,如果抓不住卖不出货我们就亏了,直接连带着团队的个人收入也跟着受损。每天都是这样惊心动魄,揪着我们的神经。这种刺激让我们上瘾,让我们发狂……如今一场直播百万元销售额不再是梦,4月我们首次盈利十余万元,我从普通小职员提拔为电商部运营主管,收入翻倍增长。”刚刚来到基地4个月,从一名直播“小白”成长起来的26岁的甘肃小伙杨洋对自己很满意,“刚开始什么

都不会,很吃力。”他每天凌晨2点下班,上午9点上班,即使回到公寓休息时,脑子也还在复盘工作上的细节,不断寻找问题,提升自己。一路向前,在最近的一次带货直播中,他的团队创造了1:3.2的较高投入产出比纪录。

基地实行下不保底上不封顶的收入模式,只要你干得好,收入多少都有可能,职务也可随时提升。如果干得不好,随时会被降职甚至淘汰。这里保持了20%的月淘汰率,上周刚有一个底薪8000元的运营部门负责人被除名。绩效是唯一标准,不养一个闲人,保证了这里没有滥竽充数的,始终充满活力,高效向前。

4月,五菱宏光葫芦岛4S店听说基地搞得不错,想请他们做一个抖音代运营。客户原计划两个月时间达到10万粉丝流量就可以,没想到基地短视频部的创意只用1周就实现了目标。小试牛刀,大家更为振奋,从此也愈加一发而不可收。奔驰葫芦岛4S店、葫芦岛百货大楼等本地知名商家纷至沓来寻求合作,基地不得不挑拣起来,“我们的精力、人手毕竟有限。”这也促使基地的发展方向由最初“啥好卖就卖啥”的轻工市场型迅速转型迈向名牌专卖店,“买全国、卖全国”的“网上沃尔玛”商业模式不再是梦想。

面朝大海,春暖花开。免费吃住在基地提供的海景公寓里,杨洋感觉非常幸福,“过段时间把我父母接过来,让他们看看我的工作,也自豪一下。”

向渔民宣传休渔期政策



为确保渔民遵守国家休渔期政策,葫芦岛市公安局边防支队组织民警深入渔村、码头全力开展休渔宣传工作,采取“五步走”工作措施,即“专题部署期、集中宣传期、信息排查期、严厉打击期、专项督导期”,拉长宣传排查周期和加强依法打击

力度,持续将休渔工作的具体要求、规定政策逐步逐项向广大渔民讲解清、落实好。图为葫芦岛市公安局边防支队菊花岛边防派出所民警、辅警向岛内渔民宣传休渔期政策。

本报记者 翟新群 摄