

“XX电商直播小镇”

—打造胶东地区最大的新媒体直播基地—

XXXXXXXX有限公司

20xx 年 X 月

目录

一、项目背景和必要性	4
1 . 中国电商直播行业进入市场爆发期	4
2 . 疫情下的实体经济	4
3 . XX 服装业、制造业、农副产品等企业现状	4
二、解决方案	5
1 . 建立内容电商直播小镇	5
2 . 项目创意点	6
三、 XX 电商直播小镇优势	7
L 时间优势	7
2 . 原产地优势	7
3 . 培训优势	7
4 . 资源优势	7
四、项目成果预估	8
L 拉动市场交易	8
2 . 提升企业品牌	8
3 . 企业转型赋能	8
4 . 本地企业培育人才	8
五、基地建设规划	8
L 基地建设定位	8

2. 直播基地空间规划	8
1) XX展厅	8
2) 新媒体培训室	9
3) 供应链展厅	9
4) 直播工作室	9
5) 直播间	9
6) 设计师工作室	9
7) 短视频制作中心	10
8) 互联网直播服务中心	错误!未定义书签。
9) 创新创业孵化基地	错误!未定义书签。
10) 产业创新升级孵化基地	错误!未定义书签。
11) 电商快递中转区	错误!未定义书签。
六、基地运营规划	10
(一) 基地运作统筹	10
(二) 基地人员规划	12
七、基地运营开支预算	13
八、基地经济收益	14
九、具体目标实现	14
十、基地拓展发展	14
十一、案例展现	15

一、项目背景和必要性

1、中国电商直播行业进入市场爆发期

直播+电商模式已经成为一种新的推销手段，直播为工具，电商为基础，通过直播为电商带来流量，从而达到电商销售的目的。2015年，直播在我国兴起，并呈现快速发展态势，2016年，淘宝直播和蘑菇街直播的启动，预示着我国电商直播的正式开始，到2019年电商直播已经成为电商发展的主流。随着5G商用的快速布局，商品信息展示动态化的趋势逐渐明显，电商直播行业必将迎来新的发展红利阶段。

2、疫情下的实体经济

用“生死一线”来形容疫情下的实体经济并不为过。自疫情爆发后，线下几乎没有收入，百丽2月份业绩下滑80%，3月无法预估；Levi's李维斯近期关闭了中国市场半数门店，预计占集团收入的3%，这将为集团短期增长目标造成负面影响；Nike宣布将暂时关闭中国约半数门店，剩余店面将缩短营业时间；优衣库在中国关店270家，占总门店数的约40%，其在国际市场的收入短期内会进一步遭到打击；H&M关闭了武汉地区的13家门店；……通过数据分析，短期内，疫情对旅游、娱乐、餐饮、酒店、制造等传统行业影响非常大。

3、XX服装业、制造业、农副产品等企业现状

XX区服装生产企业众多，服装企业是劳动密集型企业，服装工厂多数处于产业链底端。工厂面临的最大问题就是“复工”难，疫情之下，很多企业即使在2月7日后陆续复工，但外地工人在3月之前回来的比例不会太高，即使回来，隔离期间也无法上班复工，时间预计平均推迟20-30天。由此工厂必将面临“夏季订单”延期、“成本上升和订单违约”、“现金流吃紧”、“信心不足导致产能

不足”等问题。

制造业、农副产品等产业也面临同样的问题，也需要在疫后尽快恢复生产、销售等工作。

二、解决方案

为了适应时代的发展，为了解决疫情下的困境，建立一个能快速清除库存、带动销售的电商直播基地迫在眉睫。

1、建立内容电商直播小镇

2017年，薇娅抓住了淘宝直播的新风口，400多万淘宝粉丝，直播最高观看人数超过800万，2小时带货2.6亿。2018年全年27亿，与北上广深一线城市顶级商圈的销售业绩相比也毫不逊色。

2018年3月8日，李佳琦5个半小时的淘宝直播卖出了23000单，完成了353万的成交量，双十一期间挑战马云成为“口红一哥”。全网爆红。截止2019年11月12日，“李佳琦 AUStin”抖音账号粉丝数高达3488万，淘宝直播账号粉丝数1214万，微博账号粉丝数715万，小红书粉丝数23.7万。OHMYGOD!“买他！”更是深入小姐姐们的芳心。

短视频时代的到来，淘宝直播、抖音、快手等短视频平台的崛起，服装商贸等行业要利用好直播平台落地实操引流到经营产品上。实现规模经济效益，打造短视频时代的全新供求产业链。降低商户经营交易成本，扩大获客地域范围，通过直播建立面对面的批零商客黏性感，提高商贸流通中产品零售附加值。

XX作为XX区政府的战略合作伙伴，将顺势而为，在XX建立内容电商直播小镇，通过XX直播微信小程序，以直播的方式带货，利用视频流造就一批直播商家，发挥人的积极主观能动性。由原来商业模式跟着走到现在的模式领先一步搞创新型现代化经济体系转换。扶持商户与现阶段的市场营销体系对接，强增长，

强引流，强零售，建立一套可落地行之有效的新零售直播体系。目前微信月活量为 12 亿左右，在流量如此庞大的洼地中，结合直播的方式产生的效果是无法估量的。并且 XX 还将提供大量的扶持政策，帮助 1000+ 商家使用直播的方式突破千万年成交额。

XX 将通过流量注入，短期内帮助 XX 当地企业消化库存，解决现金流问题；长期更可使 XX 以数字化方式迈上经济增长的快车道，努力将 XX 打造成童装、农副产品等产业链最具影响力的电商直播平台。

2、项目创意点

XX 电商直播小镇以 XX 直播为主，还将联合淘宝、快手、抖音等直播平台，为企业提供更多平台内容分发。XX 还将为 XX 的生产企业提供专业运营团队，生产策划优质内容，为 XX 区当地企业提供内容生产、直播策划、物流一体化解决方案。

发展直播产业带，通过优质短视频内容聚集在线人群，形成强大购买力，销售全国化。打破地域产业带限制，聚集有购买力的垂直精准粉。引发新时代的在线商品流通。

直播小镇功能设置分为三个板块：

1) 在线培训：XX 企鹅新媒体学院培训网红主播培训、直播营销策划及短视频内容生产培训。化解微视频行业人才短缺，为未来 XX 直播基地服务。

2) 网红直播：邀请头部主播的优势；孵化本地主播；为本地企业代播。

3) 直播供应链：整合 XX 区生产企业的产品线，与淘宝、京东、拼多多、小红书直播平台提供直播供应链支持，并与国内知名 MCN 机构签约合作。

三、XX 电商直播小镇优势

1、时间优势：电商直播马上进入井喷阶段，又遇全国疫情紧张，线下实体店更加萧条，这是进入电商直播行业的最佳时机。

2、原产地优势：庞大优质的产品供应链为主播带货提供高利润、高品质、高传播力度的产品体系支撑。

3、培训优势：依托 XX 企鹅新媒体学院，成熟完善的红人主播供应体系，涵盖发掘、培训、打造、输送全链条，为直播提供最核心的主播及管理人才储备。

4、资源优势：直播是做人气，做流量，XX 可以在这两方面为我們的小镇赋能，加速入驻小镇企业良好运营。

通过以上四大优势，将 XX 直播小镇打造为集“内容运营、流量获取、商业变现”为一体，充分利用“人、货、场”优势，为入驻的个人及企业提供新媒体培训、内容运营、直播带货、人才输送及专业指导等综合服务的胶东最大的电商直播小镇。

依托真实可见的体验式互动销售场景，集供货场所、产品展示场地、带货及消费体验场景于一体，向顾客提供跨渠道、无缝化体验。为古城 XX 增添又一张城市名片。

四、项目成果预估

1、拉动市场交易

预计年度直播交易额达到 20 亿元人民币（参照临沂顺和母婴电商直播小镇）。

2、提升企业品牌

企业获取精准流量，增加曝光量，提高企业知名度。

3、企业转型赋能

为企业提供更创新、个性化、高质量的运营服务，使企业更快更好的适应快节奏多元化的时代。

4、本地企业培育人才

做到人才 **XX**出，视频 **XX**造，商品 **XX**发，内容直播看 **XX** 通过微视频行业的势能带动 **XX**企业转型。

五、基地建设规划

1、基地建设定位：“**XX** 电商直播小镇”定位：“**XX** 电商直播小镇”以直播+短视频带货为主导，以引进优质的 **MCN**机构、孵化培养 **XX**本地 **MCN**机构为核心，围绕 **XX**各产业形态，以服装、食品、母婴等 **XX**本地优势产业带，开启 **XX**产业带直播+短视频带货的“新零售模式”。

2、直播基地空间规划

直播基地需要面积不少于 15000 平米，主要用于直播间与商品展示、直播培训及视频生产加工。

1) **XX**展厅：500 平米。展厅将展示 **XX**在数字内容产业的能力，通过展示为政府、企业提供 1700 解决方案。

2) 新媒体培训室：1000 平米。由 **XX**企鹅新媒体学院负责新媒体、电商培训（淘宝、天猫、1688、京东、亚马逊、拼多多等主流电商平台开店、运营、活动等培训课程）、电商直播培训、运营、分销、主播孵化、微信营销培训、商品拍照修图、商品详情页面设计制作、代客服、代运营、品牌包装策划、网络宣传推广、店铺诊断、电商公共秘书服务（工商注册、财务记账、法律咨询、贷款金融、数据监测分析、政府公共服务对接、品牌培育、诚信建设、第三方平台对接等）。

3) 供应链展厅：1000 平米。用于 **XX**市各企业产品样品展示，利于整合 **XX**及 **XX**区内工业及农副产品注册商标打造品牌，为基地及国内直播机构提供供应链输出。

4) 直播工作室：4000 平米。为电商直播机构（**MCN**提供内容生产、直播带货一体化办公空间，同时为初创的直播电商公司提供孵化支持。5) 直播间：1500

平米。将建设 40 个专业直播间及品牌直播馆，单个面积在 30 平米、分为泛娱乐直播间、全类目专业直播间。并配备：化妆室、舞蹈培训室、摄影棚、练歌棚等功能空间，向直播电商小镇入驻企业和全市企业提供直播间共享使用服务，依托完善的网红孵化体系，将直播内容输送到泛娱乐直播、电商直播等直播平台。

6) 设计师工作室：1500 平米。建设 30 个专业设计师工作室，主要面向国内的服装设计和工艺设计师。单个面积在 50 平米。设计师将设计好的产品在本地区或工作室生产加工完毕后直接通过短视频、电商直播预售。

7) 短视频制作中心：2000 平米。短视频制作将为 XX 生产企业制作优质的短视频内容，通过短视频传播为企业赋能，打造新的销售渠道。8) 互联网直播服务中心：1000 平米。服务中心包含运营团队办公区、招商会客区、休息活动区等功能。

9) 创新创业孵化基地：500 平米为创业者和创业团队提供免费创业工位、创客空间、共享服务空间、政策指导、经营场地、资金申请、技术指导、咨询策划、项目顾问等创新创业孵化服务，降低创业者的创业风险和创业成本，提高创业成功率。

10) 产业创新升级孵化基地：500 平米构建专业产业创新升级孵化场地，融合社会服务资源，为入驻企业提供科技、互联网技术、品牌培育，科研资源对接，人才中介，营销推广，金融创新等产业升级配套服务。构筑 XX 市经济发展新增长点，促进 XX 区商贸城市优势产业转型升级。11) 电商快递中转区：1500 平米。为园区内企业提供快递分拣、分拨、中转场地。

六、基地运营规划

紧急对应：疫情防控之下，为了快速完成基地建设，早日为困境中的企业提

（一）基地运作统筹

- 1、项目常规启动：项目预计招商周期 6 个月；项目成熟期 12 个月。
- 2、全面启动基地招商入驻工作，并系统整合直播电商全产业链和供应链的各个环节，完善基地各项服务功能，降低基地企业的运营成本和交易成本，形成价值洼地，产生聚集效应，培育造血功能，产生规模效应带动当地 2000 余家企业线上产品销售。
- 3、引进借助现有成熟的网红主播资源，基地将联合临沂顺和直播基地一起组建运营团队，借助顺和运营优势，整合本地产业优势，挖掘当地网红，培训孵化企业自持主播；基地同时培育网红为企业代播，并与国内头部的主播合作，多渠道促进当地产品线上销售。
- 4、完善基地基础设施，网络和通信等硬件环境，充分发挥商务办公，商品展示，仓储物流，公共服务，人才培养，创业孵化等功能，将园区建设成为一个集平台，货源，仓储，物流为一体的直播电商聚集生态圈。
- 5、建立统一的职工生活聚集区域，统一规范化封闭式管理，严格控制外来人员，根据国家规定的防疫措施，做好防疫工作。

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/536132142202011013>