明星带货“翻车”，让行业看到了酒类直播的下一个风口？

老子曾在《道德经》里规劝世人：祸兮福之所倚，福兮祸之所伏。眼下这句话用在酒类直播里，恰如其分。

每年的3·15晚会都是全社会关注的焦点，而今年的3·15，还未等到晚会开始，“潘长江与茅台”就和邓伦偷税一起登上了热搜。

持续“霸屏”加上微博阅读数超过4亿，最新一期的央视新闻周刊人物也聚焦了这一事件并评论称：“其推销说辞如同玩笑，直播间是促成交易、提高销量的场合，无论明星还是主播，应当对消费者的权益负责。”

一时间，明星直播卖酒屡“翻车”、酒类直播“水很深”等话题成为媒体竞相报道的主题，而这也引发了消费者的购买“焦虑”：酒类直播电商还能让人相信吗？

值得关注的是，就在这场闹得沸沸扬扬的卖酒风波“发酵”两天后，国务院新闻办公室于3月17日下午举行了新闻发布会，介绍2022年“清朗”系列专项行动有关情况。

会上，国家互联网信息办公室副主任盛荣华介绍，2022年“清朗”系列专项行动将聚焦影响面广、危害性大的问题开展整治，具体包括10个方面重点任务，其中就有“打击网络直播、短视频领域乱象”和“MCN机构信息内容乱象整治”专项行动。

前者明确规定要坚决整治直播间营造虚假人气、虚假带货量，短视频账号营造虚假流量等行为；后者则指出要集中整治MCN机构及其旗下账号炮制蹭炒舆论热点、引发群体对立、欺骗误导网民、发布三俗信息、利用未成年人牟利等违法违规行为。

资料图片

对此，大家纷纷拍手称赞，毕竟直播带货已成为全民狂热投入的常态，想要良性发展，必须有“底线”和“红线”。

“其实，这次明星酒类直播带货‘翻车’事件不仅让我们看到了直播带货的挑战，也发现了新的机遇——酒企自播。”跟多个MCN机构合作的成都大成银通商贸有限公司总经理唐松林在接受《华夏酒报》记者采访时表示，当下的酒类直播带货仍是小众，受相关条例约束，再加上主播们又大多是非专业人士，因此虚假、夸大宣传等“翻车”事件频发。

“此外，酒企通过MCN直播卖酒也有一定的‘担忧’：一怕直播乱价；二怕主播有负面新闻；三怕长期低价有损企业形象。所以借势MCN多以‘种草’即品牌宣传推广为主。”唐松林指出，相比而下，酒企自播不仅可以保真避踩雷，省坑位费；还可以更好地做消费者教育普及，将直播重心由销售转移到内容打造上，从而对企业文化、酿造、品牌、历史等做正确的IP输出；同时，还能利于企业及时掌握和跟进消费者的诉求。

因此，我们看到，越来越多的酒企开始着手搭建自有的直播平台。

“这两天，我们刚刚把抖音上的官方旗舰店给注册下来，并计划在月底，用快手和抖音两个账号一起进行直播带货。”广州市顺昌源酒业有限公司董事长林士莹告诉记者，因为打算以专业内容进行自播，因此会有酿酒师、销售、客服等不同的人员做主播，同时招募电商运营的专业人员，通过团队协作，慢慢地吸引粉丝，最终形成企业直播带货的“小气候”。

事实上，酒企直播带来的业绩并不一定就比头部主播带货来得差，尤其是名酒。

据悉，2021年9月，张裕官方旗舰店正式入驻快手。数据显示，店铺上线一个月单场GMV达到87万元。值得注意的是，粉丝中超过90%在张裕直播间下过单，复购的“回头客”超过70%，比例远远高于其他平台。

而张裕更早前入驻的抖音账号，更创下单月销售突破1000万的“佳绩”。并且，因为线上直播让更多的消费者了解到张裕品牌，也带动了张裕线上淘宝、京东等官方直营店的销量有所上升。

对此，张裕果趣数字科技有限公司直播业务负责人王颖群向记者表示，今年，张裕果趣会在整体的短视频直播上继续加大投入，引进人才。

“而直播板块的新重点，则是尝试主播IP模式的打造。”王颖群表示，在内容上会增加剧情、场景模式等短视频的新玩法，结合直播平台注重私域流量的特点，做好内容生产和粉丝维护。

由此来看，走一种公域跟私域相结合、让消费者信任的直播带货模式，酒企自播也可以完成。当然，成绩的背后并不是一朝一夕或者一人一物就能完成的，需要企业的战略配合，也需要人才架构的匹配。但不可否认的是，靠人终将不如靠己，在全民直播的蓝海下，酒企自播或许真的会成为酒类直播的下一个风口。

（张瑜宸）

匠心辉映 强强联合

宝丰酒业走访新乡汽车水箱制造有限公司

□记者 张五阳 文/图

本报讯 加强跨界交流学习，促进产业对接合作。3月18日，宝丰酒业走访了新乡汽车水箱制造有限公司，双方就企业的创新发展、经营管理等进行了充分探讨，并达成了后续战略合作的共识。

此次宝丰酒业销售公司豫北区域新乡办事处经理张帅兵等一行走进新乡汽车水箱制造有限公司，受到了新乡汽车水箱制造有限公司执行董事曾培东的欢迎，双方交换了各自企业销售心得，双方都觉得受益匪浅。曾培东说，宝丰酒的营销模式、渠道建设等方面都值得学习借鉴，期待一起携手共进，共创未来。

跨界交流，联动赋能。未来，宝丰酒业将继续与各行各业交流探讨，拓宽品牌发展思路，为实现豫酒振兴尽一分力。