

直播销售时代的市场新宠儿

——一个互联网营销师团队的故事

河北日报记者 解楚楚

“在数字化信息平台上,运用网络的交互性与传播公信力,对企业产品进行多平台营销推广的人员……”2020年7月6日,人社部联合国家市场监管总局、国家统计局向社会发布了9个新职业,其中包括“互联网营销师”。

第一次看到“互联网营销师”的定义,或许大众首先会联想到销售主播。石家庄市中南云搜集团一名从事互联网营销工作6年的职业操盘手贾利莎告诉记者,“互联网营销师”是在数字化信息平台上进行营销推广人员的总称,其背后是一个完整的营销团队。

顺应数字经济发展的趋势,“直播带货”这种互联网营销模式进入高速发展的快车道。“互联网营销师”被正式纳入《国家职业分类大典》,意味着广大互联网营销从业者迎来了健康规范发展的新时期。

近日,记者通过采访贾利莎和她的互联网营销师团队,试图探索该职业捕捉时代风向的通关密码。

直播销售的背后,是综合性全链条服务

4月6日凌晨4时许,当石家庄大部分市民还沉浸在睡梦中时,中南云搜集团位于裕华区占地4000平方米的直播基地里,已是灯火通明,热闹非凡。

“各就各位,三、二、一,开播!”直播间里,随着操盘手贾利莎的一声令下,为美妆类主播策划执行的一场百万宠粉直播销售活动正式开始。从凌晨4时到中午12时,这场直播销售活动的直播活动持续了8个小时,成交总额突破20万元,远远超过了主播预先设定的目标。

“过去该主播独立完成一场直播活动,成交总额平均只有5万余元,如今取得这么大的成功,离不开我们互联网营销师团队的全程服务和密切协作。”贾利莎表示。

记者在直播现场看到,除了销售主播站在明亮的灯光下外,幕后还包括操盘手、场控、助播、选品员、内容运营、投流运营等10余名互联网营销师团队不同岗位的工作人员。为了帮助主播开展好这场宠粉活动,该团队提前5天就开始着手策划事宜。

“我们在头两天需要与主播沟通,确定此次直播销售活动的主题、时间、时长、主营产品、成交总额目标等,之后三天进行活动脚本的撰写、策划方案的制定,并拍摄预热视频,帮助主播一起选品、组品,乃至试播。”贾利莎介绍,直播活动开始前1个小时,团队就已到场准备,活动结束后,团队还会为主播进行复盘总结,帮助主播在日常直播过程中提升各方面的技能。

“所以说,一场完整且成功的直播销售活动,并非消费者在直播平台上看到的那几个小时,其背后需要一个专业团队去完成一次综合性、全链条服务,包括销售主播在内的互联网营销师团队的每一位成员在直播过程中,各司其职,互不可分。”贾利莎认为,与专业的互联网营销师团队合作,已成为未来直播销售行业发展的一大趋势。



中南云搜集团的互联网营销师工作场景。

中南云搜集团供图

目前,中南云搜集团成立了一个由30余人组成的专业互联网营销师团队,该团队涉及8类岗位,成员大多为95后年轻人。贾利莎表示,对于正处于蓬勃发展阶段的数字经济和高速生长的互联网营销行业来说,互联网营销师的“转正”,将吸引越来越多的年轻人加入其中。

旺盛精力和超强应变能力,成为入行“制胜法宝”

尽管刚刚30岁,贾利莎已是互联网营销行业的一名资深人士。贾利莎是石家庄本地人。2016年,大学毕业的她源于对互联网的极大兴趣,顺利找到一份与互联网营销相关的工作。

2019年,疫情催化下,短视频、直播带货迅速崛起,发展火热。在互联网营销方面积累了一定经验的贾利莎抓住时机,通过网络招聘顺利进入中南云搜集团——一家专业从事互联网整合营销的综合性网络服务公司,以期在更大的平台提升和展示自己。

入职初期,贾利莎陆续接触到作为互联网营销师涉及的各个岗位,并对这一职业有了初步认识。随着数字经济的迅猛发展,作为快手磁力金牛渠道在河北省的官方代理商,中南云搜集团为了更加专业化、精细化开展互联网营销服务,决定组建一支互联网营销师团队,贾利莎加入其中。

“所谓操盘手,可以说是一场直播销售活动的总掌控和总指挥,既要熟知互联网营销师团队各个岗位的工作,又要具备对整场活动中人员的协调、节奏的把控等进行全面统筹的能力。”

贾利莎向记者讲述了2021年底,他们为家纺行业主播策划执行的一场直播活动。

“那场活动从早上5点持续到晚上12点,直播时间较长,对于主播和团队成员来说具有极大的挑战性,主播希望达成单场成交总额突破200万元的目标。”贾利莎回忆道,临近中午11时,主播顿感疲惫,欲停播。贾利莎意识到,直播一旦中断,将对销售额、粉丝量等造成很大的影响。

贾利莎当机立断,一方面安排团队人员积极与主播开展思想工作,另一方面临时调用团队助播代替主播在平台前继续直播,同时协调好各岗位人员根据直播平台动态情况及时调整策略,最终完成了既定目标。

“要想成为一名合格的互联网营销师,首先要旺盛的精力,能够适应时间、时长都不固定的各类直播销售活动,同时具备超强的临场应变能力。”贾利莎表示,直播过程中,产品匹配错误、主播进入疲惫期、价格记错等突发情况时有发生,整个团队需要精准而及时地掌握直播活动的各个环节,以便随时调整。

据统计,从去年10月到现在,贾利莎和她的互联网营销师团队线上、线下共操盘了1400余场直播销售活动。

加强职业技能培训,为直播行业健康有序发展奠定基础

如今,站在风口之上的直播电商产业实现全国遍地开花,互联网营销师成为市场“新宠儿”。

贾利莎告诉记者,中南云搜集团目前形成了一套较为完善的互联网营销师职业技能培训考核体系,一方面成立了直播大

讲堂作为独立的培训基地,另一方面设置了面向公司员工的培训部,拥有较雄厚的师资力量。

“公司的互联网营销师团队新进人员在入职第一个月,都需要到直播大讲堂参与五天一个周期的专业技能培训,通过相应职业技能考试的,颁发职业资格证书,持证上岗。”贾利莎说,在职员工每个月也会参加一场技能考试,根据考核情况和市场需求变化,灵活调整培训方向和内容,帮助互联网营销师们不断提升能力和自我价值。

“从长远来看,直播电商整个产业链都需要统一的规范化标准,互联网营销师应设立相应的职业门槛,保证人员的基础素质与专业技能,以合理的标准化规范约束互联网营销行为,不误导消费者。”贾利莎表示。

2021年11月25日,人社部、中央网信办、国家广播电视总局联合发布《互联网营销师国家职业技能标准》,明确选品员、直播销售员、视频创作者、平台管理员四个工种的技能标准和等级要求,厘清互联网营销师的职业边界,为直播行业健康有序发展奠定了基础。

据了解,《互联网营销师国家职业技能标准》紧贴相关职业岗位技术技能水平发展,对从业人员的理论知识和技能要求提出的综合性水平规定,是开展职业教育和培训以及人才技能鉴定评价的基本依据,对促进互联网营销领域从业人员素质提升、相关产业升级、行业发展将产生深远影响。

对此,贾利莎提出了自己的期望:“我希望互联网营销师们今后在遵守基本职业操守、提升职业技能的前提下,勇于开辟出自己独特的网络营销风格,让互联网营销行业呈现百花齐放的多元化发展格局。”

大咖论“数”



吴志刚

随着信息技术的快速发展,我们的衣食住行都已进入数字时代。数字化的结果就是产生了海量数据。如何更有效地管理这些数据,使这些数据能够发挥更重要的价值,已成为一个企业发展的关键问题。在这个大背景下,一个新的工作岗位——首席数据官应运而生。

首席数据官是企业内部统筹管理数据资源的首要责任人,即总数据师,其使命是:从业务发展全局出发,用资产管理的模式,将企业内外部的数据采集好、管控好、利用好,进而形成数据驱动智能优势。

近年来,随着我国加快培育数据要素市场、推进数字化转型,首席数据官这一角色开始进入公众视野。

在企业层面,2012年7月,阿里巴巴在集团管理层首次设立中国企业界第一位首席数据官。在政府层面,2021年广东省率先开展首席数据官试点,浙江、江苏等一些东部省份也开始探索政府首席数据官制度。

2021年,有机对100家企业做过一个调研,数据显示,绝大多数被调研企业没有设置首席数据官,但是超过80%的受访者认为企业需要设置首席数据官。可见,当前我国企业领域,急需首席数据官这一职业角色。

首席数据官,必须能够充分理解数据治理和数据分析师的原理。作为数据的大总管、总指挥,首席数据官需要懂得选择合适的数据技术、工具、流程及人才,从而优化整个数据价值链,包括数据的搜集、存储、分类、刷新、识别、关联、挖掘、决策、行动、反馈。首席数据官必须融入业务管理过程,懂得将各种复杂的技术语言转化为组织经营发展的业务术语,让决策层理解数据驱动价值以及数字化转型实践的战略意义。

组织或企业的数字化转型不是纯粹的技术升级转型,它是围绕业务而开展的深刻变革,首席数据官必须帮助其他企业高管认识到数字化带来的机遇,以及如何建立不同于其他公司的数字化价值定位。从这个论断出发,首席数据官可以说是组织或企业数字化转型的“领路人”。

首席数据官类似交响乐的总指挥,这个总指挥既要看到其他人看不到的数据旋律,还要协调各个数据奏响的音符并产生共鸣,更要先于整个乐队判断出数据乐曲节奏变化的趋势。

近年来,数字经济发展速度之快、辐射范围之广、影响程度之深前所未有,正在成为重组全球要素资源、重塑全球经济结构、改变全球竞争格局的关键力量。党中央高度重视发展数字经济,将其上升为国家战略,从国家层面部署推动数字经济高质量发展。其中“政府数字化转型”概念十分引人注目。

政府数字化转型的内涵是指以建设整体政府为目标,以新一代信息技术为支撑,以政府业务场景为牵引,通过数据流动驱动系统整合、流程再造和业务协同,重塑业务信息化管理架构、业务架构和组织架构。政府数字化转型的核心是通过数据赋能、场景驱动实现数据共享、业务协同和职能优化。这将是全方位、深刻、动态、持续的深化改革过程。

在这个过程中,恰恰需要那些具有技术实力与业务视角的首席数据官,帮政府最终实现业务数据化、数据业务化,助力我国的政府数字化转型,实现系统关联、资源整合、治理协同、多元参与的新格局。

(作者为中国软件评测中心副主任)

首席数据官助力数字化转型

推动新一代信息技术与制造业深度融合

河北加快工业互联网创新发展

河北日报讯(记者米彦泽)为深入实施工业互联网创新发展战略,继续做好信息化和工业化深度融合这篇大文章,推动制造业加速向数字化、网络化、智能化发展,引导企业构建工业互联网网络、平台、安全三大体系,开展新模式应用和企业上云,实现两化融合高质量发展,省工信厅近日制定印发了《推动新一代信息技术与制造业深度融合加快工业互联网创新发展导向目录(2022年)》。

支持工业互联网网络建设。鼓励工业企业内部网络改造提升,支持企业科学部署和应用5G、无线WiFi、千兆光纤网络,鼓励有条件的企业开展基于IPv6的改造升级。支持企业外网建设,构建连接多个厂区、工业智能产品、产业链伙伴的网络。支持企业建设工业互联网标识解析二级节点,促进供应链管理、重要产品追溯、产品全生命周期管理等服务。鼓励企业参与网络标准制定,提供相关标准认证验证环境。

支持工业互联网平台建设。建设企业级工业互联网平台,构建数据采集互联互通和数据中心,支撑企业生产运营优化、产品全生命周期管理、资源优化配置,以及工

业经验知识模块化和工业机理模型、工业APP开发。鼓励优势行业龙头企业构建面向行业、区域的工业互联网平台,培育新型生产组织模式,促进制造资源优化配置和产业链上下游协同。支持企业建设工业互联网大数据平台,开展大数据挖掘分析,实现大数据价值落地和价值链重构。

支持工业互联网新模式应用。搭建和利用基于互联网的个性化定制综合服务平台,发展需求聚合定制、线上线下交互定制、众创定制、私人定制等模式。支持企业通过工业互联网平台汇聚产学研用等各领域研发设计资源,提高产品设计水平,协同研发效率、成本控制能力。鼓励企业对现有产品和装备进行智能化改造,建设智能工厂和数字车间。推进网络化协同,建设企业内部、上下游企业等数据平台,实现全流程业务共享、业务协同、信息协同。鼓励企业推进基于工业互联网的服务化延伸、数字化管理。

支持企业上云。推动高耗能流程行业设备、通用动力设备、新能源设备等设备产品上云,提高设备运行效率、可靠性和资源利用率,促进产品智能化升级,降低设备维修成本。推动协同办公、经营管理、运营管

理、研发设计、生产控制、智能应用等业务应用上云,提高企业办公效率、生产效率、运营管理水平、智能化水平。推动数据库系统、大数据平台、物联网平台等平台系统上云。推动计算资源、存储资源、网络资源、安全防护等基础设施上云。推动制造能力(资源)上云,逐步形成数字驱动、网络协同、共享发展的制造业新生态。

支持关键领域数字化赋能。加快对高耗能企业能源产出、输配、消耗环节的设备数字化改造,建设能耗和污染物排放在线监测系统,支持企业建设一批绿色工厂。鼓励企业建立完善设备管理和安全生产监控平台,提升安全生产管理水平。加快产业集群和中小企业数字化转型,支持集群龙头企业与工业互联网企业合作,对产业链上下游企业进行数字化赋能,打造一批工业互联网标杆企业。鼓励中小企业上云上平台,构建云上产业集群。

支持工业互联网安全保障能力建设。支持工业控制系统信息安全防护能力建设,满足企业内网IP化、扁平化、柔性化部署需要;建设集中化企业信息安全综合防护平台,实现对工业企业IT资产、控制设备、重要数据、安全设备的统一管理。支持

工业互联网平台安全防护能力建设,提供统一灵活的认证、授权、审计等安全服务。鼓励企业建立数据安全保护体系,提升数据收集、存储、处理、转移、删除等全环节安全防护能力。

支持工业电子商务发展。支持企业建设购销系统,实现与企业内部产供销一体化平台集成应用,支持行业企业电子商务平台向行业或区域平台转化,提升供应链管理。建设工业电子商务平台,引导平台从产品销售和广告营销向研发设计、生产制造等领域渗透,实现制造需求和制造资源的无缝对接。鼓励制造企业与行业供应链平台对接,提升产业集成和协同水平。支持企业利用网络进行品牌宣传推广,提升河北工业品牌影响力。

支持企业信息化基础能力建设。支持整体解决方案推广应用,促进企业两化融合水平快速提升。支持两化融合管理体系贯标。鼓励企业按照两化融合管理体系要求,建立持续推进两化融合的机制,确保两化融合过程可控、有效,培育和打造数据驱动、网络协同、精细管理等新型能力,促进战略规划落地、业务模式创新和组织管理变革,形成可持续竞争优势。

实现燃气行业可视化监管 河北将构建 燃气管网数字地图

河北日报讯(记者宋平)近日,省住建厅、省气代煤代煤工作领导小组办公室印发《河北省城乡燃气行业监管信息系统建设方案》,2023年12月底前,我省将构建“省、市、县、企业四级联网”的城乡燃气行业监管信息系统,通过运用5G、大数据、物联网等信息技术,采集分析全省城乡燃气行业信息数据,实现全省燃气行业可视化监管及数据联动分析,切实提高城乡燃气行业监管水平。

我省城乡燃气行业监管信息系统包括省级监管系统、市级监管系统、县级监管系统、企业信息管理系统。通过城乡燃气行业监管信息系统,我省将实现对燃气经营企业、设备设施、燃气管网、供气情况、异常监管等集成处理,对城镇天然气、农村天然气、液化石油气、人工煤气相关用户和设备信息进行统计分析,构建燃气管网数字地图,形成全省城乡燃气行业“一张图”展示。

以燃气管网数字地图为基础,我省城乡燃气行业将实现巡查巡检、入户安检等信息的采集与监管,利用前端感知设备或物联网设备,对门站、调压站、储罐、管线重点部位进行压力、流量等运行参数监测,实时查看管网整体运行状况。对各类场站进行视频监控,为安全预警、模型分析、应急指挥提供支持。