

# “618”直播带货狂欢背后：明星缺钱 平台缺量

■本报记者 陈 炜

6月16日晚间,演员张雨绮现身快手直播带货,以支付总金额超2.23亿元的成绩再次为业界所广泛关注。而据《证券日报》记者观察,同日,淘宝直播平台迎来了包括郑爽、宋茜等在内的28位明星加盟。“618”直播战愈演愈烈。

“密集程度前所未有”,有直播用户私下向记者表示,6月份以来,各平台像是排了一张课程表,上面密密麻麻全是明星的直播日程,“一个最直观的感受是,主播越发明星化,而明星逐渐向主播靠拢,直播带货再也不是当初被人瞧不上的行业了”。

“从表层原因来看,就是明星缺钱,而平台缺量”。对于明星纷纷跨界直播带货,北京网络视听节目服务协会秘书长包冉6月17日在接受《证券日报》记者采访时表示,电商平台直播带货已经进入2.0时代,平台缺的是“新增用户量”,而明星自带私域流量,若能通过直播进行有效转化,则能够进一步帮助平台突破用户增速瓶颈。

## 流量争夺 明星助平台突围

“618”的到来,让明星线上直播带货逐渐走向高潮。

根据淘宝此前发布的直播安排,从6月1日起,月内将有300位明星亮相淘宝直播,其中,在6月16日-6月18日最为密集,单日参与直播的明星人数均超10人。而京东发布的“618明星直播课程表”显示,5月29日-6月18日,将有超百位明星参与直播,期间更配有草莓音乐节、前浪演唱会等直播活动。此外,快手、抖音等平台也通过明星直播,加码争夺“618”期间的流量。

据《证券日报》记者观察,仅在6月17日当天,就有刘涛、欧阳娜娜、李

湘等13位明星在淘宝平台开播,而京东直播也将迎来郑爽、郭麒麟等12位明星加盟。从直播阵容来看,涵盖了歌手、演员、主持人等多个领域,且各平台间的直播名单具有一定程度的重合。

对平台而言,明星身上所自带的流量优势尤为珍贵。艾媒咨询日前发布的报告显示,中国直播电商行业带货主播的二八效应明显,头部主播数量占比相对较少,腰部主播占比超过90%。

“培育一个具有强大号召力的头部主播,非常不易”。有不愿具名的业内分析人士向《证券日报》记者表示,相较之下,流量明星的跨界入局,能够大幅缩减平台对于主播的培育成本,可以更快地在消费者间获得认同感。包冉也对《证券日报》记者表示,明星参与直播具有天然的流量优势,这是普通主播所难以达到的。

公开数据显示,今年5月份,演员刘涛以“刘一刀”的花名入职阿里,首场直播累计观看人次超2100万,交易总额破1.48亿元;5月中旬,演员陈赫的抖音直播首秀,以总观看人数超5000万、总销售额达8000万元的成绩收官;6月初,张庭联手陶虹现身抖音直播,其团队给出的最终成交总金额达2.56亿元。

“邀请明星直播或参与直播,在一定程度上是填补头部主播的空缺,毕竟像李佳琦、薇娅这样的大流量主播实在太少了”。在上述分析人士看来,以明星为中介,将其粉丝转化为平台新增用户,通过后期运营进行用户的留存,这就是平台的目标。

## 直播火热 明星跨界做副业

今年以来,影视行业寒冬未退。



曾梦/制图

“受疫情影响,不少剧组延期开工,很多明星都面临着广告减少、没戏拍的情况”,包冉向记者表示,在这样的情况下,做直播成为了一个不错的选择。“在不少明星看来,直播带货是一个风口,甚至是一个很容易的风口。”

与影视行业的冷清相比,直播行业热度正酣。艾媒咨询数据显示,2019年,中国直播电商行业的总规模达4338亿元,预计2020年规模将翻一番。

“从某种意义上说,明星纷纷跨界做直播带货,也是一种再就业,不仅能维持收入,还能保证一定的曝光度”,前述直播用户向《证券日报》记者表示,“以前大家都觉得直播带货是一件很不‘高大上’的事情,但这种

情况明显发生了改变,明星开始愿意出现在直播间了”。

今年5月份,受人社部委托,中国就业培训技术指导中心发布《关于对拟发布新职业信息进行公示的公告》,拟新增10个新职业。

其中,在“互联网营销师”职业下增设“直播销售员”工种,电商主播等岗位成为了“名正言顺”的新职业。

但直播行业的火热,并不意味着其是一个“很容易的风口”。

“目前来看,直播可以大致分为两种,一种是常态化的直播,更考验专业性,另一种是营销式的,像是‘618’、‘双11’、‘双12’这些节点,有明星加盟,平台也会给出流量倾斜和扶持”,包冉表示,大多数明星所谓的

“直播首秀”,更像是“一场盛大的营销活动”。

“客观说,我更倾向于从李佳琦等专业主播的直播间里买东西”。有网购用户向记者表示。

在其看来,大部分明星参与直播带货都是“玩票”性质,更多是平台的噱头,“之前看过几场明星直播,对产品的介绍说不清楚,甚至不愿意自己试用,给人的观感很不好”。

“术业有专攻,跟专业主播相比,大部分明星的优势就只是具备较强的粉丝基础”,前述分析人士向记者表示,对于一个专业主播来说,日常需要耗费大量的时间和精力来选货、试货,但对于明星而言,这样的过程显然很难实现。

# 疫情期线下教育机构纷纷转战线上 线上加线下或成互联网教育新趋势

■本报记者 李 宇

“刚高兴没几天,孩子就又放假了。”6月17日,家住北京市海淀区的学生家长告诉《证券日报》记者,目前学校重新启动“空中课堂”,在她看来,暑假在即,短时间内孩子或将继续通过网课进行学习。

不过,在《证券日报》记者采访的多家教育机构看来,疫情让更多学生和家長认识了网课。那么疫情之后,网课的高效便捷以及疫情期间形成的用户习惯,大概率将使网课成为学生们学习的长期平台。

“疫情发生以来我们最大的成就,就是以前所未有的速度和规模将我们的线下学校迁移到了线上。”英孚教育中国区企业事务部执行副总裁兼首席企业事务官柳星告诉《证券日报》记者,“我们认为,互联网+教育的下半场,线下和线上的教学不应互为割裂,而是高度融合。”

谈及线下教育机构布局线上的现象,VIPKID方面相关负责人告诉《证券日报》记者:“疫情期间部分线下教育机构纷纷转战线上模式,但这还需要一定的时间。”该负责人援引研究机构数据表示,在线教育用户规模持续增长,预计2020年将达到2.96亿,在线教育市场仍拥有巨大的想象空间。通过这段时间的用户习惯培养,精细化运营,之后发展会更加

迅速。“我们一对一有针对性的教学模式以及强互动性相比大班课等传统模式,还是更受家长认可的。”VIPKID方面表示。

“即使没有疫情,今年在线教育也会迎来爆发期。”在网易有道副总裁、有道精品课总经理罗媛看来:“2019年的暑假,大家就已经发现有很多人开始上网课了,这个行业本来就已经进入了加速发展期。”罗媛对《证券日报》记者强调,只不过疫情的到来,让这一速度变得更快。

## 线下机构加速转向 线上教育3年内超不过线下

疫情正在加速线下教育机构布局线上的过程。

据悉,英孚教育早已全体复工。当下,部分线下培训中心尚未复课,但在线上中心停课期间,英孚教育提供了“英孚线上精品小班课”这一线上教学替代解决方案,从而确保学生的学习进度不受影响。“我们各地的中心也在谨遵各地相关规定审批流程逐步复课”。英孚教育方面表示。

紧急转向并非易事。“这其实在技术上是一个巨大的挑战。”柳星染告诉记者,“但我们最终以最快的速度克服了这个难题。”

为了将线下课程的教学互动最大程度还原,英孚教育做了很多尝试,如线上教具升级、提升教师与学生的互动机制等。确保每个环节的

体验都可追踪、可追溯、可分析、可改进,考虑到每一个和家长学生的关键接触点,做好全链路服务设计。

技术问题也一度成为新东方在疫情初期面临的挑战。新东方方面告诉《证券日报》记者,疫情期间,新东方100多万学员全部转移线上,几万名线下教师变成了线上老师。据介绍,“新东方云教室”的研发于2018年下半年正式启动,原计划经过两到三年的试点、反馈、完善后,再应用到全国各地的学校教学中。

但一场疫情加速了这个过程。“疫情初期,云教室平台原本无法承载巨大的学员数量,但仅过了一个月的时间,云教室的稳定承载量就提升到了100万人”,新东方方面表示。

在新东方看来,这次疫情下的线上转型,也在人才、技术和组织等层面,为新东方OMO战略的全面推进打下了坚实基础。新东方力争通过1年时间,在科技层面跨入最前列,做到可以和所有教育领域的技术平台竞争。

此外,四季教育方面也告诉《证券日报》记者,作为疫情前以线下为主的公司,在此次疫情下绝大多数线下学员都转到线上。因为疫情的突发性,刚开始在直播设备、直播教育、直播课教师出现紧缺,但仅在48小时之内,公司最终克服难解决了上述问题。

疫情期间行业发力线上教育的

转向也给了英孚教育新的启发。在柳星染看来,教育机构想要生存,决不能只是简单地追逐流量和热门概念,而是真正致力于提升学习体验以及教学质量。“线上教育以及线下教育在互联网+教育的下半场会进一步深度融合。”柳星染表示,“例如通过先进的技术手段,如5G,实现线下和线上的融合式教学,从而提升教学效率和学习效果等”。

“在线的增长速度肯定会比线下快,但是在3年之内应该不会超过线下”。新东方方面表示,部分家长也会选择在线学习,尤其是三四线城市以及村镇地区,但线下的面对面教育对孩子来说也非常必要。未来线上和线下教育不再是单纯的竞争关系,而是互为补充。

## 行业终将洗牌 中小教育机构最难熬

“教育行业肯定会出现洗牌。”新东方方面告诉记者,未来的格局会向两种方式集中。一种是全国性的大公司,至于哪些机构能够成为老百姓心目中的全国性靠谱大公司,还需要时间来证明;第二个是地方性品牌教育机构。“生存压力最大的是中间那些中小教育机构。”

四季教育同样认为,有些教育机构是靠预付费进行扩张的,储备现金流会比较少,受疫情影响会比较大。在四季教育方面看来,疫情期线下授

课暂停,将来如果出现退费可能导致挤兑,并进一步引发机构倒闭。

“此次疫情中,四季教育之所以能够及时全面推出线上课程,也归功于公司拥有健康的财务状况和现金流。”四季教育方面强调。

对于很多线下教育机构而言,他们烦恼或许在于学员的流失、高昂的租金成本以及可能会出现现金流压力。而对于英孚教育而言,该公司目前面临的最大难题则是外籍教师资源无法正常履职的问题。

“1月23日武汉封城及国内各地实施防疫一级响应时,正值中国新春佳节放假前夕,英孚的外籍员工有一部分已开启休假离开工作地。”柳星染对记者回忆到,“此后,疫情发生,部分外籍教师选择提前离职不再返回;部分外籍员工则因航班取消、入境政策等无法入境返回工作岗位。新教师的招聘也变得非常困难。即便能够达成入职意向,新的工作候选人也往往会由于所在国政府机关因疫情服务中断或停摆,不能取得办理申请工作许可与签证的相关文件,进而难以取得来华工作资格。”

而同样也是三盛教育面临的难题,三盛教育方面对《证券日报》记者坦言,当下正在关注外教的留存管理和新学年外教的到岗问题,密切关注国内考试、各国签证和出入境等政策的变化。

# 资本涌入工业大麻 市场仍处于萌芽阶段

■本报记者 张 敏

喧嚣过后,市场对工业大麻的态度已进入“冷静期”。正如同相较2019年4月份时的“陡升”,A股工业大麻指数如今的走势已是十分平缓了。

中衡一元投资集团(以下称“中衡一元”)高管姚立军在接受《证券日报》记者采访时介绍,工业大麻行业概念兴起至今也才短短两年时间,仍处于培育阶段,这个市场的壮大需要时间。

尽管资本市场对工业大麻的关注已经降温,但这却丝毫动摇不了“笃信者”的坚定投入。

“其实工业大麻的市场应用前景非常广阔,包括医药、食品饮料、化妆品、新型烟草等,但目前国内的工业大麻市场化产品还主要应用于化妆品。”姚立军认为,在下游应用层面,市场对工业大麻的认知还有待提升。

## 政策松绑 工业大麻项目落地提速

大麻二酚(简称CBD)是药用植物大麻中的主要化学成分,提取自雌性大麻植株,是大麻中的非成瘾性成分。大麻因其植株所含的数百种化学活性成分而在医药方面应用了数千年。在古代治疗中,大麻不同的药用部位有不同的主治功能,常与其他中药配伍发挥功效。《神农本草经》中有记载:米子,主补中益气,久服肥健,不老;麻黄,祛风,止痛,镇惊,用于痛风、麻痺、癱狂,失眠,咳嗽;麻仁,润燥,滑肠,通便,用于血虚津亏,肠燥便秘。

“早期人们对大麻的固有印象主要集中在娱乐大麻层面,随着对工业大麻研究的深入,工业大麻的使用潜力逐渐被发掘。多个领域均发现大麻素的利用价值,包括了食品、药品、纺织等。”姚立军向记者介绍,“大麻二酚的作用包括帮助人镇定、消除紧张,缓解紧张情绪、帮助睡眠,已用于多种疾病如癫痫、抑郁,消除炎症等临床试验中。食品快消品是CBD的一个重要应用领域,目前在北美等大麻二酚产业快速发展区域已推出多种含有CBD成分的糖。”

在海外对工业大麻“松绑”之际,国内的云南和黑龙江两省先后出台了工业大麻合法化的规范政策。2019年,云南将工业大麻列为重点招商项目,还成立了国资工业大麻投资平台,而黑龙江则举办了国际工业大麻产业研讨会,政策上释放的积极信号,为产业萌芽、发展创造了条件。

据有关研究机构公布的数据,目前全球工业大麻产品年销售额超过100亿美元,未来5年预计将增加到1000亿美元以上,有潜力发展成万亿元级产业。特别是随着大麻二酚在医药保健领域的应用逐渐被认可,工业大麻及相关产业的发展空间愈发广阔。

据公开报道,在今年两会上,全国政协常委赵雨森就提交了关于促进工业大麻产业发展的提案。“目前工业大麻行业,已经从过去只有部分小众初创企业涉足,变成了大规模行业龙头持续投入参与。未来,那些不符合法律法规要求及缺少资本持续投入的企业,将逐渐被淘汰。”姚立军认为。

据了解,中衡一元全资子公司黑龙江丰佑麻类种植有限公司(以下称“黑龙江丰佑”)工业大麻加工项目已于2020年4月29日在国家级开发区——哈尔滨宾西经济开发区参加了哈尔滨市产业项目集中开工仪式,并顺利打下第一根桩柱。这预示黑龙江丰佑在工业大麻种植和加工方面迈上了一个新台阶,形成了全产业链运作。

姚立军向记者透露,公司计划总投资3亿元人民币,年种植5000亩,年原材料加工7500吨,这是目前黑龙江省引进大麻种植加工最具规模的企业,甚至有望成为国内大麻二酚萃取加工最大规模的企业。

## 应用领域尚待开放 新兴领域需要长期投资者

然而,工业大麻板块多数公司2020年一季度的表现并不令人满意,甚至整体业绩发生下滑。天风证券5月11日发布的研报认为,这是由于“大多数公司在2019年期间布局工业大麻业务,短期之内工业大麻业务尚未为公司贡献足够营收和利润”。

在姚立军看来,“工业大麻的产业链分为种植、提取,以及下游的研发和产品应用。目前国内除了化妆品、麻纤维品外,其他市场应用还有待开发。不仅如此,工业大麻的种植类似于原材料供应,其产生的收益会远低于萃取、提取”。

而具体落实到发展策略上,中衡一元和黑龙江丰佑的思路是,来自各产业的企业都可通过投资黑龙江丰佑,布局工业大麻全产业链,黑龙江丰佑则将发挥自身优势,与各产业的公司合作,在各领域共同开拓、发展工业大麻的下游应用。同时,黑龙江丰佑还将通过和科研院所合作,成立工业大麻研发基地,目标是推出更多适合市场需求的合格产品。

“政策上对工业大麻的很多应用领域,如药品、食品等尚未放开,目前都处于研发阶段。”在姚立军看来,这意味着行业需要的更多是长期投资者。

工业大麻概念的兴起,引来了各路资本的蜂拥而至。同花顺iFind数据显示,A股目前涉足工业大麻的概念股有59家。

但其中一些上市公司却被市场质疑“蹭热点”。对于资本市场存在的这一现象,姚立军表示,一些上市公司往往把市值管理看作股价管理,相对于通过“讲故事”做股价管理,不如根据上市公司自身基本面,结合布局工业大麻,形成新的商业模式,从而真正实现市值管理。

## 深交所投教专栏

# 深交所创业板改革 | 发行上市注册制审核ABC(一)

编者按:为帮助投资者充分了解创业板改革并试点注册制的相关规则,深交所投教中心特别推出创业板改革系列解读文章,本文主要介绍注册制下创业板发行上市条件,敬请关注。

1.深交所创业板施行注册制后,企业首次公开发行股票并上市的条件是什么?

发行人申请在创业板上市,应当符合下列条件:

- 一是中国证监会规定的创业板发行条件;
- 二是发行后股本总额不低于3000万元;
- 三是公开发行的股份达到公司股份总数的25%以上;公司股本总额超过4亿元的,公开发行股份的比例为10%以上;

四是市值及财务指标符合《创业板股票上市规则》规定的标准(关于一般企业、具有表决权差异安排的企业、红筹企业等具体的市值及财务指标详见本文问题2、问题3、问题4);

五是深交所要求的其他上市条件。

红筹企业发行股票的,上述第二项调整为发行后的股份总数不低于3000万股,上述第三项调整为公开发行的股份达到公司股份总数的25%以上;公司股份总数超过4亿股的,公开发行股份的比例为10%以上。红筹企业发行存托凭证的,上述第二项调整为发行后的存托凭证总份数不低于3000万份,上述第三项调整为公开发行的存托凭证对应基础股份达到公司股份总数的25%以上;发行后的存托凭证总份数超过4亿份的,公

开发行存托凭证对应基础股份达到公司股份总数的10%以上。

2.一般企业在创业板首次公开发行股票上市在市值和财务指标方面需满足哪些条件?

- 根据《创业板股票上市规则》,发行人为境内企业且不存在表决权差异安排的,市值及财务指标应当至少符合下列标准中的一项:
  - (一)最近两年净利润均为正,且累计净利润不低于5000万元;
  - (二)预计市值不低于10亿元,最近一年净利润为正且营业收入不低于1亿元;
  - (三)预计市值不低于50亿元,且最近一年营业收入不低于3亿元。
- 3.具有表决权差异安排的发行人在创业板首次公开发行股票上市,其市值和财务指标需满足哪些条件?

发行人具有表决权差异安排的,市值及财务指标应当至少符合下列标准中的一项:

- 一是预计市值不低于100亿元,且最近一年净利润为正;
- 二是预计市值不低于50亿元,最近一年净利润为正且营业收入不低于5亿元。
- 4.红筹企业股票或存托凭证在创业板首次公开发行股票上市,其市值和财务指标需符合哪些条件?
  - 符合《国务院办公厅转发证监会关于开展创新企业境内发行股票或存托凭证试点若干意见的通知》等相关规定且最近一年净利润为正的红筹企业,可以申请其股票或存托凭证在创业板上市。
  - 营业收入快速增长,拥有自主研发、国际领先技术,同行业竞争中处

于相对优势地位的尚未在境外上市红筹企业,市值及财务指标应当至少符合下列标准中的一项:

- 一是预计市值不低于100亿元,且最近一年净利润为正;
- 二是预计市值不低于50亿元,最近一年净利润为正且营业收入不低于5亿元。
- 处于研发阶段的红筹企业和对国家创新驱动发展战略有重要意义的红筹企业,不适用“营业收入快速增长”的规定。
- (免责声明:本文为投资者教育之目的而发布,不构成投资建议。投资者据此操作,风险自担。深圳证券交易所力求本文所涉信息准确可靠,但并不对其准确性、完整性和及时性做出任何保证,对因使用本文引发的损失不承担责任。)