

新媒体时代女性创业模式研究 ——以广州白云区直播基地为例

王丽娜

(广东广州 广州番禺职业技术学院)

摘要: 双创时代以淘宝、抖音和快手等直播平台逐步占据消费者的视线,而女性为代表的创业群体也逐步凸显出来,女性在直播平台创业活动中所表现的优势、社会地位和带动性愈发挥到关键核心作用。本文以直播平台创业女性为研究对象,从创业现状、创业动机和创业模式角度进行研究,为女性创业者提供参考依据。

关键词: 女性创业、创业模式、直播平台

Abstract: In the era of mass entrepreneurship and innovation, livestream platforms such as Taobao, Douyin and Kuaishou have gradually occupied the attention of consumers, and entrepreneurship groups represented by women have also gradually emerged. The advantages, social status and driving force of women in entrepreneurship activities on livestream platforms have increasingly played a key and core role. This paper takes female entrepreneurs on live streaming platforms as the research object and studies them from the perspectives of entrepreneurship status, entrepreneurship motivation and entrepreneurship model, so as to provide reference for female entrepreneurs.

Keywords: female entrepreneurship, business model, live streaming platform

一、研究背景:

根据艾媒网的研究数据:MCN 机构主要是签约和孵化网红,然后对其进行内容管理、推广和流量变现,服务的内容类型覆盖文字、图片、视频、直播等领域。艾媒咨询分析师发现,2020 年,中国 MCN 机构数量已经超过两万家,90%以上的头部红人都被 MCN 公司收入囊中,或者自己成立了 MCN。MCN 行业的发展使得在线直播行业进一步规模化、规范化,有力推动了在线直播行业朝更高的台阶迈进。2021 年中国市场学会等发布《直播电商区域发展指数研究报告》,广州有 9 个市辖区进入全国直播电商百强地区榜,排名全国第一。广州主播总人数突破 12 万,是内地开淘宝直播商家最多的城市。此外,广州是淘宝、抖音、快手近半年 TOP100 主播直播问题提及地名最多的城市,也是网络主播需求量最大的城市,直播电商政策扶持力度也处于领先地位。

二、直播电商女性的目前现状

本文是以直播平台研究基点,因此调查的对象为了解电商直播且为女性创业者人群,采用网络问卷形式,共发放问卷 600 份,回收有效问卷 452 份,问卷有效回收率为 82.17%。

电商直播平台女性创业者年龄从表 1 中可以看到广州白云电商区电商直播平台女性创业者最多的为 21~30 岁的年龄段,占总调查人数的 61%;其次是 20 岁以下,占 8%;31~40 岁与 40 岁以上分别占 23%和 8%。由此可见,电商直播创业者的主力军为 30 岁以下的年轻女性,由于直播所需要消耗的体力脑量大,所以以年轻女性为主体。从广州电商直播平台女性创业者的学历统计来看,专科成绩占 57%,本科学历占 35%,高中以下学历 5%,硕士学历 3%。整体学历基数并不高,证明行业进入门槛不高。

表 1 年龄统计表

年龄	20 岁以下	20 岁-30 岁	30-40 岁	40 岁以上
人数	36	276	104	36
百分比	8%	61%	23%	8%

表 2 学历统计表

学历	高中	专科	本科	硕士及以上
人数	23	258	158	13

百分比	5%	57%	35%	3%
-----	----	-----	-----	----

表 3 创业绩效影响因素

学历	创业政策	机会识别能力	专业能力	运营能力
人数	18	14	194	226
百分比	4%	3%	43%	50%

三、直播电商女性创业群体创业绩效的影响因素

1. 创业政策的影响因素影响整体行业发展

从调查数据来看创业政策的扶持对创业绩效有相对影响的作用。广州颁布《广州市直播电商发展行动方案(2020-2022 年)》行动方案,并启动了 2020 广州直播带货年、首届直播节等活动。2020 年以来,广州市深入贯彻新发展理念,紧紧抓住直播电商这一经济增长新动能,加快推动传统商贸业的数字化转型,助力广州数字经济快速发展。继去年创新实施直播电商十个首创领跑全国后,2021 广州市更是在落实相关政策措施、推动行业健康发展等方面出实招、用实劲,充分让整个直播电商行业、相关企业和个人享受到发展红利。《广州市白云区加快直播经济发展的若干措施》中主播纳税超过 100 万元即可奖励 15%,配偶、子女还可以优先落户;对于相关企业的奖励措施中,最高奖励 8000 万元,网红主播个人最高奖励 30 万元。拟在白云新城、广州设计之都、三元里商圈等区域建设一批特色突出、示范性强的直播基地,同时推动直播赋能产业场景重构。具体措施包括大力培育和引进直播运营机构,加强重点企业培育扶持,引进和培育直播产业平台综合利用各项优惠政策加大力度引进或扶持平台型企业,实施直播经济育才引才奖励等。提供 12000 个就业岗位,提供 10000 个电商免费培训名额,设立 2000 万创业就业奖励金广东省妇联表示,把爱带回家广东省助力消费扶贫推动妇女创业就业公益行动不仅是聚焦脱贫攻坚的消费扶贫活动,更是为有创业意愿的女性搭建起一个零门槛创业就业新平台。

2. 营商环境良好

广州拥有辐射全球的 644 个专业批发市场,联通 220 多个国家和地区的贸易网络,形成了强大的产业集聚和供应链体系,为直播带货提供了前播后产便利条件。淘宝大数据显示,目前直播间每卖出 100 件商品,有超过 30 件是来自广州及周边地区的,特别是在

服装和美妆品类中,广州更是各直播间首选的货源地,可谓是千年商都,万商直播。目前,淘宝直播生态基地已落户广州,以人、货、场为核心要素的直播电商产业链逐步成型。广州既是产业重镇,贸易网络又联通全球 220 多个国家和地区。目前,广州有 644 家专业批发市场、华南第一商圈天河路商圈、中国第一展广交会等,直播货源繁多且齐全。只要你能想到的货品,在广州就没有找不到的。广州在直播电商中货多的优势让宁霞底气十足。

以美妆行业为例,广州目前集聚了化妆品生产企业 1800 多家,占全国化妆品生产企业 37.5%,通过国家高新技术企业认定的企业超过 100 家。近两年通过电商赋能,广货美妆产品仅在天猫平台上的销售额就增长了近 2 倍。据了解,天猫平台上销售的美妆产品有 75%来自广州,其中相当一部分是通过直播销售的。得益于直播引流,完美日记、ZEESEA、溪木源、Colorkey 等一批广州美妆品牌企业异军突起。

3. 女性创业者行业专业能力

1. 基于新技术的能力要素。基于虚拟人物形象和穿戴设备,5G、AR、VR、AI 等技术应用应用等,女性创业者逐步思考自身与技术的关系,借助技术的力量实现“日不落”直播间、平衡家庭和工作的关系,从而实现社会价值最大。

2. 基于内容层面的能力要素。短视频的创作还是需要优质的内容,女性为题材的内容创作充分体现在美食、育儿、旅游、居家、美妆和养生等众多层面。抓住观看短视频的动机包括个性化、新颖性和有用等。激发女性创业者独有的角色创意,打造强的 IP。

3. 基于运营思维的能力要素。通过多账号培养、资源整合等方式拓展营销服务。就是通常所说的可以将手头拥有的账号与品牌方通过软文、短视频合作等方式来品牌植入,从而获得盈利。一个完整的短视频运营方案包含创作目的、目标群体、内容定位、账号包装维护、粉丝运营、变现规划等。主播需要充分调动各项能力要素和团队协作,才能让内容效应发挥到最大。

1. 转型营销服务

四、电商创业女性创业者遇到的困境

1. 直播人才的能力高低是影响其发展的重要因素。

大部分女性主播类型并不是科班出身,需要通过新人培训和不断实操才有能力的增长。在这个成长过程中坚持决心力度不够,认知水平不足都容易影响直播效果造成最终放弃。对于普通主播主导的创业模式,直播人才的能力高低是影响其发展的重要因素。大量的女性创业者如果在缺乏前期直播技能积累的情况下都快速步入直播行业,最终又因为直播水平不够导致网络直播语言技能缺乏,客户沟通技巧和销售话术不熟悉等问题的出现,造成直播效果及转化率都不理想的结果。红人主播模式中的主播基于自身所带的流量优势及行业经验积累,往往具有相对较高的直播水平,可以很好地把控直播节奏,运用直播技巧实现最大转化率。

2. 女性创业主播生活干扰因素

社会对于女性的认知主要职责就是照顾家庭、照顾孩子,而主播大部分播的时间在晚上时间为主。有些时间甚至扩展凌晨成为热播期。在如何管理好家庭和工作的时间分配也是面临的考验。主播界甚至出现专门启动离异女性、没有男友的女性群体为主,理由是可以专心直播。由于直播需要消耗的时间成本也是大量的,因此作为创业女性考究其时间分配管理能力。

3. 创业成本增大

直播团队主要考核的是人货场的形成,而创业团队人力成本水涨船高,广州略有能力的主播起薪到 2-3 万每月,而成熟的主播每月也在 4-5 万的薪水。有经验的运营人员和投流手的工资更高。相对于直播运营公司而言创业成本逐年增长,

女性创业者的压力也随之增高。作为公司负责人要平衡公司开支,同时维系好客户。而做自播的团队想要在抖音平台做强销售量需要花费投流费用,目前类似服装和化妆品内卷厉害的行业单月投流 40-60 万处于正常状况,因此考核团队的运营能力和成本控制能力。

五、直播电商女性创业者发展的结论和建议

1. 强化培养机制,加强女性直播创业者的专业能力。

目前直播培训机构良莠不齐,很多刚入行的普通主播变身“专家”,一些机构通过宣讲方式吸引新手入场,而实际干货内容少之又少虚假承诺。在刚开课时候承诺“线上一对一指导”直播培训,但开播后几次不再履行协议,造成大量女性创业者希望进入直播领域而无法甄选有效的学习平台。基于直播带货女性撑起半边天,政府应该普及公益性或低学费直播培训。依托主播孵化机构,直播电商培训机构和人社网络营销师认证等,定期开展培训孵化班,培养一批网红主播苗子,同时规范现有直播培训平台的质量。

2. 家庭层面:促进家庭支持

女性面临家庭和事业都要支撑的难局,因为如何平衡好家庭层面的关系,获取丈夫的支持和信任是基础。很多直播行业女性因为工作原因顾此失彼,或者干脆单身也不是长久之计。因此女性创业者主观意识上应该多争取家人的理解和支持,分配好工作和家庭关系的时间。多学习夫妻相处之道,既不能当甩手掌柜家庭完全不顾,也不能个人私心角度只是赚钱看利益本身。如果想重试这个行业就应该提前布局好家庭关系和子女管教等问题,而不应该等到问题出现才及时终止或亡羊补牢。

3. 社会层面:营造良好氛围

《2020 女性创业就业研究报告》显示,淘宝活跃网店中,女性店主占 50.1%。淘宝直播月销售超过百万的主播中,80%是女性;在社会层面应该更加包容女性创业者,从舆论传媒层面给与足够的支持力度。同时在众创空间和孵化器类支持型平台给与更多的场地扶持,比如偏女性服务类的直播创业基地、众创空间和孵化器。成立巾帼创业基金,给与女性配套创业启动资金,提供直播所需要的人、货和场尽可能多的支持。

参考文献:

- [1] 杜渐. 新媒体时代新农人直播电商创业技能培育研究——以金华市为例[J]. 新闻研究导刊, 2021, 12(12):2.
- [2] 尹晓佳, 孙浩. 新媒体时代我国中小城市形象传播策略研究——以日照市为例[J]. 科技传播, 2022, 14(4):4.
- [3] 迟聪慧. 当下电商直播发展新趋势分析——以广州市电商直播发展为例[J]. 新媒体研究, 2020, 6(22):3.
- [4] 罗娜. 基于新媒体时代背景下的网红经济现象研究——以电商直播带货为例[J]. 2021.
- [5] 陈晨. 新媒体环境下女性消费心理研究——以小红书为例[J]. 现代营销: 信息版, 2020(3):1.
- [6] 戴月. 新媒体时代下直播电商行业的发展现状与趋势分析[J]. 商展经济, 2022(3):3.