

基于直播模式的电商企业供应链管理优化研究

——以快手公司为例

李仰哲 张伟晶

广东酒店管理职业技术学院 广东省东莞市 523000

摘要: 随着互联网技术的飞速发展和普及,直播电商行业在全球范围内呈现出蓬勃发展的态势。作为一种新兴的电商模式,直播电商通过主播与消费者的实时互动,展示商品并引导销售,有效地缩短了商品从生产到消费的链条,提高了销售效率。但是直播电商企业在2024面临着复杂多变的市场环境和供应链挑战。基于此本文就当前快手供应链管理中存在的问题供应链的信息不对称、库存管理不精确以及配送路径混乱等相关问题进行研究,最终提出供应链的整合和协同、优化配送路线以及信息化技术的应用等相应的解决对策,以期本研究可以为快手供应链发展带来一定的借鉴。

关键词: 快手;直播;供应链管理

1 研究目的和意义

当前经济科技飞速发展,人民收入水平提高,人民生活水平也在提高,他们对于生活质量的追求也跟高了。追求即是需要,学过市场调查的都知道需要即是市场。因此,经济和科技提供条件,需求促进供给,产生了许多方便人民日常生活的服务。随着互联网技术的发展和普及,网络直播平台的崛起为企业和个人提供了一个更广阔的宣传和推广渠道。正因如此,越来越多的企业开始将网络直播作为一种新的营销方式来实现品牌推广和销售增长。尤其是在疫情期间,线下活动受限,网络直播成为了企业展示产品、服务和互动交流的重要渠道,对于提升品牌形象和销售额起到了积极的推动作用,在此背景下,直播电商的出现不仅改变了传统的电商模式,也对企业的供应链管理提出了新的挑战。

2 相关理论概述

2.1 直播模式的电商企业供应链管理概念

直播模式电商企业供应链管理是指在直播电商模式下,企业对商品生产、采购、存储、分配、销售及售后服务等全过程进行规划、协调、控制和优化的管理活动。这种模式的核心特点是高度依赖于实时的互动和内容驱动的销售策略,这对供应链管理提出了新的要求,包括但不限于快速响应市场变化、灵活调整供应链策略、高效的库存管理以及优化物流配送等。直播电商供应链管理需要综合运用现代信息技术、供应链管理理论以及创新的业务模式,以适应消费者需

求的多样性和不确定性,同时确保供应链的稳定性和效率。

2.2 直播模式的电商企业供应链管理结构

直播模式电商企业供应链管理结构通常包括了供应链管理,选择合适的供应商,建立长期合作关系。进行供应商评估和审核,确保产品质量和交货能力。管理供应商绩效,通过合作开发新产品和改进工艺。其次是产品开发与设计,根据市场趋势和消费者喜好,快速开发新产品。与供应商紧密合作,确保产品设计的可行性和成本效益。

3 快手公司直播模式的电商企业供应链管理特点

3.1 快手公司直播模式下的供应链管理概况

2024,快手的表现属实亮眼。快手2024Q2实现收入277亿元、同比增长28%。其中广告、直播、电商及其他收入分别为143.5、99.7、34.3亿元,同比增长30%、16%、61%。尤其值得称道的是快手本地生活的异军突起。数据显示,20246月比1月,快手本地生活消费用户规模增长了498%,本地生活支付GMV(商品交易总额)增长了848%,达人变现规模增长212%,优质达人规模增长816%。这表明,快手本地生活用户的下单频次、客单在持续变高,用户和平台、达人的信任感正变得越来越强。快手CEO程一笑认为快手三大核心角色为:用户、创作者、商家,且在平台通过内容生产消费和商品服务交易已形成多边网络效应和正向循环。所以,在尝到本地生活带来的甜头之后,快手在这一赛道持续加码。

2021年7月，快手电商开启真正的改造发展之路，重点针对信任电商、品牌以及服务商等方面进行革新，而操盘手在服务商中占据重要地位。历经五个月，快手电商呈现出新的面貌。“快手电商服务商生态建设初具规模。从7月至11月，有超过500家服务商入驻，其中年GMV破亿的服务商达200余家，服务商服务的商家GMV同比增长195%。”快手的直播和短视频用户数量已达8.8亿。直播电商GMV在社会零售中的占比在2021年为10%，约1万亿左右；2022年占比升至15%，2024年占比达20%；2025年，预计渗透率可达到24%，规模约为6万亿。在直播和短视频的内容场景中，消费500元以上的占比超半数^[1]。

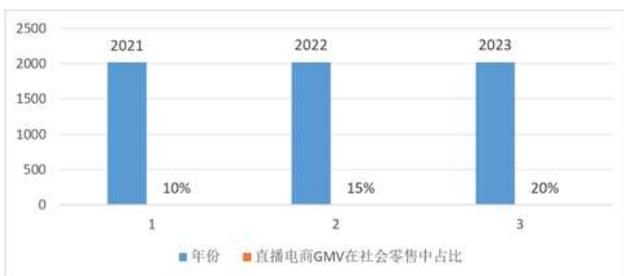


图 3-1 2021-2023 快手直播电商 GMV (商品交易总额) 在社会零售中的占比

从人群规模、整体电商渗透率到消费意愿来看，直播电商正支撑起强大的增量市场。同时，在经历了以低价和商品驱动的货架逻辑的直播电商 1.0 时代后，快手基于“短视频 + 算法 + 经济”布局快手电商直播 2.0，以“信任关系 + 有趣内容”构建起“人”与“主播”的紧密联系，凭借高质量的私域流量创造长期价值和互利效益。

3.2 快手公司直播模式下的供应链管理体系

虽然快手远超小红书、B 站等，但是暂时看不到电商业务的突破性增长，只能说走得很稳健。但与其他内容平台不一样的是，快手似乎又有点那么突。快手电商不快的核心问题在于供应链不够完善。而且从快手此前的一系列举动，我们可以发现端倪。2021 年 11 月，快手切断“有赞平台”外链。2022 年 3 月，快手再次切断淘宝联盟和京东联盟的链接。当时，这被视为是快手摆脱导流的角色，向独立的标志。快手企业在供应链管理中高度重视供应商的选择与评估。为了确保供应链的可靠性和高效性，快手企业建立了一套严谨的供应商选择标准，这些标准包括但不限于供应商的财务状况、技术实力、生产能力和质量保障能力。通过综合考量这些因素，快手企业筛选出了一批与公司业务需求相匹配的优

质供应商。在选择供应商之后，快手企业还会定期对供应商进行评估。其中快消品传统通路 vs 快消品 B2B 产业链图将这种模式淋漓尽致的体现了出来，如图 3-2。



图 3-2 快消品传统通路 vs 快消品 B2B 产业链

通过评估，快手企业可以及时发现供应商的问题，并采取相应措施进行改进，从而确保供应的持续稳定，在执行采购计划时，快手企业遵循公开、公平、公正的原则，通过招标、询价、竞争性谈判等方式确定采购价格。同时，公司还与供应商建立长期合作关系，通过签订长期合同来锁定采购成本，降低采购风险^[2]。

快手公司直播模式下的供应链管理体系构建是一个复杂且需要不断优化的过程。该体系构建过程中快手公司需要与可靠的供应商建立长期合作关系，确保产品的质量和供应的稳定性。这包括对供应商进行严格的筛选和评估，以及定期的质量检查和审计。其次，有效的库存管理对于直播模式下的供应链至关重要。快手公司需要实时监控库存情况，根据销售数据和预测来调整库存水平，避免库存积压或缺货情况的发生。快手公司需要建立完善的物流配送体系，确保产品能够准时、安全地送达消费者手中。这包括与可靠的物流公司合作，建立高效的物流网络，以及实时监控物流信息，确保配送的准确性和及时性。最后，快手公司需要建立完善的售后服务体系，处理消费者的退换货、维修等需求。同时，建立有效的反馈机制，收集消费者对产品和服务的意见和建议，以便不断改进和优化供应链管理体系。

3.3 快手公司直播模式下的供应链管理优化的必要性

随着市场竞争的日益激烈，企业需要不断提高生产、运输和仓储等方面的效率，并努力降低成本以保持竞争力。供应链优化通过减少供应链中的浪费和不必要的成本，帮助企业实现这一目标。此外，客户需求是驱动供应链优化的关键因素之一。通过优化供应链，企业可以缩短订单处理和交付时间，提高产品和服务质量，从而满足客户需求，提高客户满意度，增强客户忠诚度和口碑。库存管理是供应链管理

的重要环节。通过优化供应链结构、改进供应链计划和调度、提高生产和物流效率等措施,企业可以实现库存周转率提高、库存成本降低等目标,从而实现更加精细化和高效的库存管理。最后,供应链中存在着各种风险,如供应商破产、价格波动、自然灾害等。通过优化供应链结构、建立完善的风险管理机制、提高供应链透明度等措施,企业可以提高供应链的风险控制能力,降低在供应链中面临的各种风险。

4 快手公司直播模式下的供应链管理优化研究

4.1 供应链的整合和协同

4.1.1 明确的供应商评估标准

与核心供应商建立长期、稳定的合作关系,通过合同绑定、股权合作等方式加深双方的合作纽带设立战略采购部门,专门负责与核心供应商的日常沟通和协调工作。需要制定明确的供应商评估标准,包括产品质量、交货速度、价格、服务等,确保所有供应商都经过严格的筛选和评估。并且建立长期合作关系,与优质供应商建立长期稳定的合作关系,通过签订长期合同、共享业务信息等方式,提高供应链的透明度和稳定性。

4.1.2 完善售后服务体系

建立一个集成的供应链管理系统(SCM),实现从供应商到消费者的全链条信息可视化。利用区块链技术,确保信息的安全性和不可篡改性,提高供应链的透明度。建立完善的售后服务体系,提供快速、准确、个性化的服务支持,提高客户满意度。持续收集用户反馈,通过定期的用户调查和反馈收集,了解用户需求和满意度,为供应链的持续改进提供依据。通过制定明确的策略和措施,不断优化和提升供应链的效率和竞争力。这将有助于快手在竞争激烈的市场中保持领先地位,并为用户提供更加优质和个性化的服务。

4.2 优化配送路线

为了解决快手供应链配送路径混乱的问题,我们首先要建立统一的配送规划:快手应该建立统一的配送规划,通过先进的路径优化算法确定最优的配送路径和配送顺序,以提高配送效率和降低成本。其次要加强信息传递的准确性:快手应该加强供应链中的信息传递准确性,确保配送员能够获得到最新的配送信息,并按照信息进行配送。再次是规范配送员操作,快手应该对配送员的操作进行规范,制定详细的配送流程和操作规范,确保配送员能够按照规定的路径和顺序进行配送。最后,引入智能配送系统:快手可以考虑引

入智能配送系统,通过人工智能和大数据等技术,对配送路径进行智能规划和优化,提高配送效率和准确性。

4.3 信息化技术的应用

首先,建立基于信息技术的供应链可视化系统,实现供应链上各环节数据的实时监控与跟踪,包括供应商、生产商、物流企业等各方信息的集成和共享,从而更好地把握整个供应链的状况。其次,通过运用信息技术打通各个供应链环节,提高数据互通的效率,让不同环节的供应商、厂商等实时共享信息,减少信息不对称的情况,提升供应链的协同能力。

5 结论

快手企业为了实现企业内部资源的合理应用,保障各类信息的高效传递,需要加强对供应链上各类节点和资源的有效管理。结合市场需求,与上下游企业建立长期有效的战略联盟关系,通过资源互补与优势互补,提升整体供应链在市场中的影响力。企业供应链管理问题不可避免,但只要合理应对,采取相应的对策,企业就能够提高运作效率、降低成本、优化产品质量和售后服务质量,从而保持市场竞争力。随着科技的不断发展和全球化的进程,供应链管理将面临更多的机遇与挑战,企业应不断探索创新,并根据实际情况灵活应对,以保持持续发展。

参考文献:

- [1] 田龙过,邱江南.直播电商背景下新型供应链管理模式的实现路径研究[J].物流科技,2022,45(18):151-154.
- [2] 夏宇洁,王凯.关于直播带货背景下的供应链研究[J].江苏商论,2023,(02):32-35.
- [3] 刘兰英,余高锋.不同电商直播服务供应链模式的价格决策研究[J].三明学院学报,2022,39(05):39-50+107.
- [4] 刘禄田.直播电商模式下生鲜农产品双渠道供应链协调决策研究[J].智能计算机与应用,2022,12(04):83-87+94.
- [5] Zhang Zhijian, Chen Zhenwu, Wan Miyu, Zhang Zhi. Dynamic quality management of live streaming e-commerce supply chain considering streamer type[J]. Computers & Industrial Engineering, 2023, 182.
- [6] Qu, Qiao et al. "E-Commerce Enterprise Supply Chain Financing Risk Assessment Based on Linked Data Mining and Edge Computing." Mob. Inf. Syst. 2021(2021):9938325:1-9938325:9.
- [7] 丁睿,陈旭,马欣萌,于洋.供应链视角下直播带货模式存在的问题与对策研究[J].商场现代化,2021,(06):36-38.