

近年来，广州持续发力直播电商，呈现出“万商开播、全城直播”的良好发展态势，在全国范围内形成政府、平台、企业联动，直播电商带动区域增长的“广州样本”。广州市政府通过政策、活动、直播基地等方式鼓励直播带货；快手等平台汇聚大量广州商家和主播，沉淀出商家确定性成长方法论；广州的商家们积极拥抱直播带货，利用直播带货讲好广州品牌故事。三者的稳固结合，让直播带货成为广州新的城市名片。通过与快手电商平台合作，广州服饰产业带孵化出以芈姐、syali大鸭梨等为代表的一批快手头部主播，让“千年商都”在引领新消费中焕发青春活力。曾经的服装档口商家转型快手达人，营业额增长10倍乃至20倍，带动上下游3个大型合作工厂和十几个小型合作工厂的上千人就业。广州市政府工作报告显示，2024年广州直播电商零售额达5171亿元，位居全国第一。

3. 促进产业带转型升级

直播电商成为促进经济转型的新型基础设施。2024年以来，行业的整体发展方向更加清晰，即直播电商将作为实体经济发展的一种更稳定、更高效的数字化商业底座，助力经济持续产出新增量、赋能新价值，成为推动经济高质量发展的重要动力。“直播+产业带”结合在商品的供应上实现与厂家的直接连接，不仅压缩了中间渠道，促进了企业和用户互动，还让利给消费者，助力产业带商家快速实现数字化转型。

专栏 2 江山门业探索“车间直播+工匠主播”新模式

浙江省江山市委市政府高度重视直播电商发展工作，积极促进直播电商与主导产业融合发展，通过深入发展“车间直播+工匠主播”江山匠播模式，助力企业纾解营销困局，打通工业产品网络销售渠道，激活工业企业抢滩网上市场的内生动力，培育壮大新质生产力。江山门业（全屋定制）现有企业300余家，年产木门1800多套，占国内木门市场的1/5，年产值约90亿元。目前，全市已有51家工业企业打造了70余个车间直播间，培育工匠主播200余名，获取线上订单超30亿元。通过开展“工匠直播”，不断推广江山门业“不拼颜值，拼匠心；不拼价格，看源头、看质量”的产业价值。通过直播，整个产业带不仅很好地展示了精湛的生产工艺和匠心独运的工匠精神，还实现了与消费者实时互动，促进了产业的发展和进步，接到了来自多个国家的外贸订单，并以传统木门为基础，向全屋定制、智能家居等领域转型升级、加快延伸。

4. 拓展品牌新增量

直播电商提振消费效应明显，成为品牌重要的经营阵地。越来越多的品牌在直播电商平台搭建自播矩阵体系、构建“自营+分销+达人”全域增长模型、深化“场景化+沉浸式体验”直播、搭建直播基地等，构建直播电商全域营销生态，实现品牌与用户的高效连接。根