类别号标记：A

慈溪市商务局文件

慈商务建〔2021〕2号 签发人：励立丰

**对市十七届人大五次会议**

**第133号建议的答复**

俞建权代表：

您在市十七届人大五次会议上提出的《关于加快发展直播电商的建议》已收悉。感谢您对我市电子商务工作给予的关注和关心。直播电商作为电子商务的一种全新模式风生水起，成为电子商务发展的新热点。您关注的区域直播基地建设，也是我们当前电子商务发展工作的重点之一。现就相关事项答复如下：

一、直播营销应用日臻普及

去年以来，网络直播营销作为一种社会化新型营销方式，在消费扩容、激活内需方面的促进作用日益显现，网红经济、直播电商的热度持续升温。我市电商领域虽未出现类似李佳琦、薇娅之类的头部专业原创内容生产者，但不少电商企业尝试网络直播方式在进行店铺营销，并取得了较好的效果。如宁波皇威健康科技有限公司自2018年开始在淘宝、拼多多等平台上尝试开展网络直播营销，目前皇威品牌足浴盆系列产品稳居同类产品拼多多TOP10；宁波晗博电子商务有限公司是一家专业销售女鞋和零食的电商企业，该公司通过自主培养主播，每天进行网络直播营销，疫情期间取得了日均销售额超９万元的业绩。受疫情影响，我市各大商业综合体客流量大幅下滑，商户面临销售骤降、库存积压、资金紧张等压力，我市积极引导各大商业综合体开展线上“云消费”，不断激活消费需求。如：新城吾悦广场建立6大网络推广销售群，推出“打卡赢积分”、优惠促销等活动，店铺经理变身“主播”推介商品，商场管理人员当起“模特”集聚人气，吸引“粉丝”近万人，实现所有入驻品牌线上直播全覆盖。每天下午，广场管理人员与商户会推出网购直播活动，进一步打开市场销路。据估算，疫情期间新城吾悦广场网络销售占店铺整体销售额的100%，目前网络销售占店铺整体销售额的20%以上。但与日渐兴旺的国内各大直播平台直播间相比，我市缺少具有全国知名度的人气主播，也缺乏有效的外部流量导入，直播营销尚停留在区域层面，直播营销影响的力度和广度亟待进一步提升。

二、主要工作举措及对策

以建设高水平产业带直播基地为抓手，努力让更多的慈溪厂商在这一轮直播热潮中分享红利，继续推动我市电子商务在宁波及全省保持持续竞争性、走在前列。

**一是建设产业带直播基地。**2月3日，慈溪产业带直播基地（慈溪优品馆）已正式运营。基地面积约6000平方米，设置慈溪优品馆、联合直播间、直播培训教室、服务商联合办公区、工厂品牌直播间等，其中约2800平方米用于建设慈溪优品馆，包括优品展示大厅和联合直播间（1500平方米）、直播电商培训教室（500平方米）、直播基地服务中心及服务商联合办公区（800平方米）；约3700平方用于建设40间以上工厂品牌直播间。直播间可根据不同厂商的要求，设置不同的场景体验，充分展示“慈溪制造”的特色和魅力，提高“慈溪制造”的知名度和美誉度。组织直播产销对接活动不低于12场次/年。至目前，已经有200余家企业的680余款名特优产品入驻优品馆，产品供应链已经初具雏形。

**二是导入直播电商服务资源。**通过政府搭台、企业运作方式，以慈溪产业带直播基地（慈溪优品馆）为平台，引进一批直播平台资源、MCN机构、数字内容生产及直播技术服务等相关企业，集聚一批有意发展直播业务的慈溪产业带企业，打造一个汇集线上直播、主播培训、实体展示、供应链整合等服务资源的直播电商生态圈，服务我市各类产业厂商直播电商业务发展。

**三是加大直播电商服务监管。**一方面，在制定年度扶持政策时，根据慈溪特色，在充分调研走访的基础上，主动同上级主管部门和市级有关部门对接探讨，不断加大对直播营销的政策扶持力度；另一方面，根据《中华人民共和国电子商务法》《中华人民共和国消费者权益保护法》《中华人民共和国广告法》《中华人民共和国产品质量法》《中华人民共和国反不正当竞争法》和5月25日刚刚施行的《网络直播营销管理办法》等法律、法规、规章和有关规定，会同相关职能部门加大对商家、主播的日常监管，营造良好的市场消费环境，引导网络直播营销活动更加规范，促进网络直播营销业态健康发展。

再次感谢您对电子商务工作的关心和支持。

慈溪市商务局

2021年6月29日

抄送：市人力社保局，市市场监管局。

联系人：励文科

联系电话：63968951