



TVB X 淘寶直播媒體見面會



TVB行政主席許濤、總經理(節目內容營運)曾志偉、總經理(商務營運)蕭世和等一眾管理層昨日率領旗下藝人出席「TVB X 淘寶直播媒體見面會」。

與敏之馬明聯手帶貨

TVB開創「港劇式直播」

陳自瑤心緒緊張 望營業額創新高

◆陳自瑤(右)和陳敏之分別是《識貨》的第一、二季冠軍。

香港文匯報訊(記者 達里、李薇、實習記者 葉浩程)本月初,TVB與淘寶合作的直播帶貨業務啟動。首場直播由當紅藝人陳豪、陳敏之打頭陣,反應熱烈,而今晚第二場直播將於TVB電視城如期啟動,由馬國明、陳自瑤和陳敏之以《衝上雲霄》機組制服造型齊亮相。此前消息一出,內地網友紛紛表示期待,希望可以透過TVB直播間看到喜歡的明星藝人大展才藝,同時也購買到更多香港本土品牌「筍貨」。TVB行政主席許濤、總經理(節目內容營運)曾志偉、總經理(商務營運)蕭世和等一眾管理層昨日率領旗下藝人陳自瑤(Yoyo)、朱晨麗、陳敏之、蔣家旻、黃智賢及3位應屆港姐林鈺洧、梁超怡、邢慧敏出席「TVB X 淘寶直播媒體見面會」, Yoyo視今次機會是個大挑戰,也期望能打破第一場二千多萬元的營業額紀錄。



◆朱晨麗(右二)自認沉迷網購。

第二場「TVB淘寶直播」會以劇集《衝上雲霄》為主題, Yoyo透露帶貨的商品種類可達100多項,她也要做足功課了解各種產品的特性和功能,她說:「今次是大挑戰所以都心情緊張,尤其敏之上次直播帶貨有好成績,所以都有壓力,但會盡力去做,希望打破敏之的紀錄。」由於直播帶貨節目長達6個小時,笑問Yoyo會否擔心拍檔馬國明再現「天然呆」表情,她笑道:「不擔心,這才是亮點之一,我們會用劇集《衝上雲霄》做主題。(會穿空姐服亮相?)大家留意就知道,如果再拍《衝上雲霄》系列希望預我一份。」

提到Yoyo早前因點讚網民的「已單身」留言,再引起外界對她與王浩信的關係關注,她笑稱不想喧賓奪主而避談。問到現時的婚姻狀況, Yoyo只回應多謝大家關心。至於直播期間如有網民追問是否單身會怎辦? Yoyo就笑稱會離遠一點。

朱晨麗積極配合顧客要求

自認沉迷網購的朱晨麗,表示經常會清空購物車,甚至網購成癮,每晚不看過網購會睡不着,最誇張一次是選購母親節禮物時看通宵。提到朱晨麗有流利普通話的優勢可以做直播帶貨,她說:「現在網民包容力很強,很多人反而想聽港普,我之前做直播試過講廣東話,有網民就叫我講普通話,之後又想聽蘇州話和上海話,因為他們知道我在當地長大。」朱晨麗表示每位網民都是潛在客戶,會盡力配合要求留住每一位未來顧客。

對於日前何廣沛公開承認結束與朱晨麗的6年情,笑問她如何留住對方,她打趣表示公司會留住他。朱晨麗希望大家不要胡亂猜測,因他們一直都是同事。

港姐林鈺洧和梁超怡不約而同都搬新居,她們都有用網購添置傢具和其他日常用品,期待有機會做帶貨直播,可以跟網民溝通和分享好用的產品。

至於本場直播成績是否有望超越第一場? TVB聯手淘寶開創的48場「港劇式直播」都有什麼亮點?對此,香港文匯報記者獨家專訪TVBC總裁彭明暉,他表示TVB一向不打無準備的仗,此番決定啟動直播帶貨,事實上已準備半年有餘。不僅參與直播的藝人有接受專業培訓,選品團隊在通關後更是多次往返香港與內地,對直播商品進行多輪評估,以確保所有上架物品物美價廉。「大家可以期待下到手的物品,也可以期待下藝人的表現,一起『驗收』我們的培訓成果。」

人貨場三大要素高度匹配

近幾年,隨著《聲生不息》、《無限超越班》等綜藝節目在內地熱播,TVB藝人在內地的影響力日益增強。基於此,此前負責影視版權分銷的TVBC,從2022年開始便協助TVB在內地開設和運營3個抖音帶貨賬號:「TVB識貨(港式甄選)」、「TVB識貨(香港嚴選)」和「TVB識貨(美味甄選)」。數據顯示,三個帶貨賬號累計粉絲超120萬。

今年2月份,在香港與內地恢復全面通關後,「TVB識貨」更是正式入駐TVB電視城,將直播間放在香港本土,開啟跨境直播。「本次入駐淘寶直播,我們是去年就開始着手準備的。淘寶直播是內地直播帶貨機構的鼻祖,而TVB坐擁影視內容、製作、藝人、版權等多方面資源,與淘寶直播缺一不可的『人』、『貨』、『場』三大要素高度匹配。」

彭明暉指,TVB擁有海量的影視IP、幾百位簽約藝人和經驗豐富的影視製作團隊,這些「人」的資源能很好地服務於直播帶貨;而借助與TVB的關係,直播間可通過更多的相關香港供應鏈拿到物美價廉的貨品,這是直播間專屬的「港貨」優勢;至於「場」是指「TVB識貨」將直播間搬到香港TVB電視城,蘊含TVB元素的直播場景能更好滿足直播合作裏的特色場景需求。

專業團隊嚴選保障商品質量

本次與淘寶攜手直播,彭明暉直言對TVB而言充滿機遇,是緊抓市場消費機遇,「從市場環境看,全國消費者對香港跨境商品有着強烈的購買慾望。我們的每一場直播,商品欄上標註『港貨』的商品,無論是品牌貨質、產品質量,還是價格都是經過內部專業選品團隊嚴格篩選的,消費者可以輕鬆便捷地在這完成一站式購物。」

據了解,目前淘寶「TVB識貨」的選品團隊會經常在香港和內地之間往返選品,而電商審核經驗豐富的法務團隊也會參與商品上架前評估,確保選品質量。

藝人「上崗」前接受直播培訓

相較內地直播帶貨濃厚氛圍,TVB藝人此前較少有機會接觸到電商直播,但彭明暉介紹,從2022年起,TVB就有意開設直播電商培訓相關課程,包括直播基本話術培訓和普通話練習等,此番在直播中「上崗」的藝人均接受過相關培訓。

此外,在高調進駐淘寶前,TVB也深耕帶貨綜藝,主播競技真人騷《識貨》連出兩季,不僅豐富了平台綜藝內容,也是選拔、培養旗下有潛力的藝人進行跨界直播帶貨的載體。陳自瑤是這個節目的第一季冠軍,陳敏之是第二季冠軍,彭明暉稱:「這次兩人一起亮相直播間,也是在驗收培訓成果。」

據悉,在《識貨》第一、二季中亮相的藝人有鄭裕玲、黎諾懿、陳自瑤、阮兆祥、陳敏之、黃美棋等。節目中,他們化身星級「Top Sales」,在和供應商爭取好價後,需向現場及直播間的顧

客團及經銷商推廣物品。整個環節,從尋找貨物,到組成直播團隊,包括確定助播、直播場控、採購、網店運營,甚至推出自家品牌或聯營產品等,均由藝人自己決定。

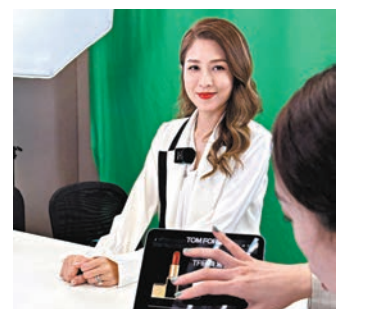
在淘寶「TVB識貨」的首場直播中,陳敏之被內地網友認為「太適合當賣貨主播了」、「全程淡定自若,介紹流利」,或許正是得益於在綜藝節目中的相關經驗。在《識貨2》決賽中,陳敏之以單人41萬多港元銷售額成為當晚總冠軍。

除了主播本人要做足準備工作,主播人選我們也是綜合了用戶反饋、貨品特點、平台建議等各方面的因素後決定。從第一場直播後的效果看,我們是選對了人。」彭明暉希望,淘寶「TVB識貨」第二場直播的藝人搭配和主題策劃也能給內地觀眾帶來驚喜。

◆陳敏之獲內地網友讚「太適合當賣貨主播了」。



◆首場「TVB淘寶直播」由陳豪和陳敏之打頭陣。



不排除使用道具飛機當直播背景



◆第二場「TVB淘寶直播」會以劇集《衝上雲霄》為主題。

目前,電商直播在內地發展已非常成熟。為打造本港特色、差異化直播,不難發現淘寶「TVB識貨」的場景布置和藝人選擇充分利用了已有的IP優勢。例如首場直播,借助陳豪在《溏心風暴》飾演海味舖少東家的角色,直播間選用了海味舖背景板,並選取了鮑魚等相關海味產品進行聯名銷售。同時也利用陳豪在戲外是咖啡發燒友的特點,讓他直播帶貨咖啡產品。

而第二場直播中,馬國明、陳敏之均在《衝上雲霄》系列劇集中有過出色演繹,彭明暉說:「放開腦筋,這場直播背景可能會搬來一架道具飛機;如果《金枝欲孽》的主演來了,我們可能會讓主播穿上古裝戲服開播。當然,直播間也不排除會與正在播出的劇集做結合,主要看觀眾的意向。」他笑稱,讓主演在直播中演繹港劇裏的經典台詞是最基礎操作,將拍攝時用的道具搬到直播間才能讓觀眾在看的時候更沉浸、更有代入感,做到真正的「港劇式直播」。

▲TVBC總裁彭明暉認為攜手淘寶開創「港劇式直播」,對TVB而言充滿機遇。

◆港姐林鈺洧(左)和梁超怡不約而同搬新居,她們都有用網購添置傢具。