

# 当俞敏洪开始直播带货

通常情况下,投身直播带货,并且成功的人,主要有两种。一种是以薇娅、李佳琦为代表的头部网红和明星们;一种是以罗永浩、梁建章为代表的企业老总们。

薇娅、李佳琦们之所以会成功,主要是因为他们有平台和流量的共同作用,而罗永浩、梁建章们之所以会成功,主要是因为他们有了知名度,并且有平台的全力支持。

说到底,还是流量和平台的综合作用。

事实上,罗永浩、梁建章们所代表的企业老总,之所以会投身直播,多半是奔着变现去的。

罗永浩曾直言不讳地说,他通过直播偿还了几个亿的债务,而梁建章则是通过直播,将携程重新带入了正轨,甚至可以说,挽救了携程。

同他们一样,最近又有企业老总开始关注直播带货了。

这一次是新东方创始人俞敏洪。

我们都知道,在“双减”政策的压力之下,以学科辅导为主要业务的校外培训机构遭受打击,新东方的K12业务基本被零封。

俞敏洪在内部会议上曾说,计划在8月底裁员4万人。可见,“双减”对于新东方的影响之大。

颇为玩味的是,俞敏洪在高管会议上说,“薇娅一年能卖一百多个亿,我带着几十个老师做直播是不是一年也能做上百亿?”

尽管俞敏洪有关直播带货的说法有几分戏谑的成分,但是,不得不说,作为新东方的掌舵人,为了找到新东方走出困境的方法,洪哥真的开始关注直播带货了。

洪哥这个称谓,是俞敏洪直播的时候给自己起的昵称。

事实上,早在去年的1月份,俞敏洪就已经入驻某直播平台,并且与众多嘉宾进行了连麦直播。

如果去年那一次直播,俞敏洪纯粹是抱着玩玩的心态的话,那么,此次再度关注直播带货,俞敏洪更多的是为新东方投石问路。

可见,新东方这一次真的到了最危险的时候。

如果真的如此,那么,俞敏洪和罗永浩、梁建章一样,成为另外一个为企业解困而投身直播带货的企业老总。

不得不说,在流量见顶的当下,直播带货的确是一种非常有效的变现途径和方式。

全民直播,俨然已经蔚然成风。

此刻选择投身到直播带货的浪潮里,对于新东方来讲,不得不说是件好事。因为这既是行业发展的一种必然,同样也是很多企业应对特殊情况所进行的特殊之举。

无论如何,我们都应该肯定的是,直播

带货是一种立竿见影的方式和方法。对于新东方来讲,太需要了。

不过,对于俞敏洪来讲,或许应该更多地关注和思考直播带货与新东方结合的最佳方式和方法,而不仅仅只是看直播带货可以创造多少的产值,甚至将直播带货看成是新东方的“救命稻草”。

这一点,我们可以从罗永浩、梁建章们的直播带货上看出一些端倪。

罗永浩、梁建章们之所以会在直播带货上取得成功,在很大程度上是因为他们找到了自身的特质、业务与直播带货结合的正确方式和方法,然后,再借助他们自身的流量和影响力,实现了商业变现的目的。

如果仅仅只是看到了直播带货的产值,但是,并未真正摸清直播带货背后的商业逻辑,纵然是投身到了直播带货的浪潮里,对于新东方来讲,或许会有病急乱投医之嫌。

一旦着急,便会生乱。

早前,已经有过很多名人在直播过程中翻车的案例。究其原因,很重要的一点,就是他们仅仅只是看到了直播带货的变现能力,但是,并未真正明白直播带货的规律,甚至都没搞明白直播带货究竟是什么。

等到他们真正开始直播带货的时候,便会发现,所谓的直播带货,并不是他们想象中的样子。

等到真正参与其中,只能尴尬收场。翻车,成为必然。

对于俞敏洪来讲,同样如此。他不能仅仅只是看到直播带货本身的变现能力,更重要的是要找到新东方自身的业务与直播带货最佳的结合方式和方法,并且摸准直播带货的内在规律。

有了这些前期的准备之后,洪哥再投身到直播带货当中,或许,真的能够带着几十个老师,一年做到上百亿。

不过,透过俞敏洪关注直播带货,我们的确可以看出一些信息。

首先,直播带货,的确是帮助企业走出困境的一种绝佳方式。

罗永浩、梁建章的例子,自不必说;薇娅、李佳琦的事迹,大家都耳熟能详。

之所以如此,其中一个很重要的原因就在于,直播带货可以真正能够“带货”。

对于由于这样那样的原因陷入困境的企业来讲,直播带货无疑是一种最为简单,最为方便的摆脱困境的方式和方法。

从这一点上来看,我们可以看出,俞敏洪将关注的焦点聚焦在直播带货身上,是非常正确的。

它有助于用最短的时间,最低的成本,为新东方找到一条正确的,脱离困境的方式和方法,追随罗永浩、梁建章的脚步。



其次,直播带货,的确是当下的一种潮流和趋势。

就在我们不断看到越来越多的企业因为参与到直播带货当中,而迅速脱离困境的同时,同样有很多企业因为参与直播带货而翻车。

无论是成功也好,失败也罢,我们都不能否认的是,直播带货是一种潮流和趋势。

特别是在当前这样一个新冠疫情防控常态化的大背景下,找到一种区别与传统的消费方式和方法,无疑是各行各业必然要面对的课题。

直播带货,便是在这种情况下被推到了历史前台。

对于新东方来讲,不仅要面对疫情防控,而且还要应对“双减”政策的压力,因此,就更加需要顺应这样一种潮流和趋势,主动投身到直播带货的行列当中。

从这个角度来看,俞敏洪关注直播带货,更像是一种顺应潮流和趋势的做法。

再次,直播带货,俨然已经成为一种企业的标配。

在直播野蛮生长的年代里,人们就已经开始寻找有关直播的正确的商业模式。

千播大战的乱局,各种秀下限的直播乱象,都在告诉我们,以往人们所认识、所理解的直播,并不是真正意义上的直播。同时,由此所衍生而来的商业模式同样是不堪一击的。

新冠疫情的来临,特别是线下消费的停滞,直播带货的风靡与成效显著,让人们真

正认识,并且找到了真正适合直播的,正确的商业模式。

通过将直播与商品销售结合在一起,通过过去中心化的方式将商品通过无接触的方式展示到用户面前,并且可以让消费者可以线上下单消费,成为直播在新的生命周期里,正确的商业模式。

经过几年的发展,直播带货已经从某些平台的“专利”,成为每一家企业的“标配”。

不参与直播,等于与真实的商业世界割裂;不投身直播,等于失去了一个绝佳的商品销售渠道。

对于新东方来讲,同样如此。

纵然不是因为疫情与“双减”政策的双重影响,新东方,同样需要投身到直播带货的洪流里,完善自身的这一标配。

从这个角度来看,俞敏洪将关注的焦点转移到直播带货身上,同样是一种必然。

当俞敏洪将目光投向直播带货,不免让人发出“商界大佬的结局是直播带货”的感慨。

但,我们又不得不承认的是,这是一种潮流和趋势。

因为在直播带货俨然已经成为一种标配的大背景下,拥抱,或许才是正确的姿势。

更何况是对于新东方这样的企业来讲呢?

最后,让我们一起祝福俞敏洪——洪哥吧!愿他在直播带货的世界里,与罗永浩、梁建章们相遇。

券商代理 投资顾问 **袁博士为您一一解答** 5-161

- “股市跌宕,债市低迷,都有哪些避险资产?”
- “银行利息太低,上哪儿找稳健高息的投资?”
- 市场联动型定期存款(本金FDIC insured)
- 如何给股票指数投资设立保护机制?

**Dr. Ryan Yuan** 15245 Shady Grove Rd  
(410) 988-4451 Suite 310  
ryuan@uprightplanning.com Rockville, MD 20850

Independent Financial Group, LLC Upright Planning and IFG are not affiliated entities.

**赖志成** 注册税务师  
Enrolled Agent  
独立保险代理人  
Independent Insurance Agent

代理多家A级保险公司

- 提供个人,自雇及小型公司的税务申报
- 代回信件和代与查帐人员交涉
- IRS eFile Provider, 免费电子传送税表
- 汽车保险
- 房屋保险
- 商业保险

电话: 240-476-0382 传真: 240-780-9176  
Email 地址: zhicheng.lai@gmail.com 5-088

**为您 保驾护航**

人寿保险 养老保险 资产规划  
伤残收入保险 长期护理保险

并且代理多家保险公司个人及团体医疗保险,老人附加医疗保险

NEW YORK LIFE 703-628-2608(手机) 703-723-1299(维州办公室)  
Email: fyuan@ft.nyl.com 301-214-6793(马州办公室)

**纽约人寿** 《财富》杂志美国百强企业之一  
十位总统的共同选择

个人及公司保险

袁菲 Fanny Yuan  
百万元圆桌终生会员  
保险师协会会员  
纽约人寿  
优秀业绩奖会员

Agent, New York Life Insurance Company 二十八年以上专业经验

6905 Rockledge Dr., Suite 900, Bethesda, MD 20817-1817 5-071