

电商需要的,不是李佳琦

当李佳琦回归直播,一场欢呼开始上演。单单看看朋友圈里的欢呼声,我们就可以看出一些端倪。不得不说,作为直播带货的头部,李佳琦的回归,的确让人们对于即将到来的双十一有了更多的期待。然而,在电商行业的发展业已进入到深水区的当下,李佳琦回归直播带货,或许仅仅只是更多地代表的是标志性的意义,对于电商市场来讲,并不会产生更多新的影响。

作为衍生于流量模式下的存在,直播带货,的确让电商行业有了新的发展,可以说,直播带货让电商平台享受到了最后一波的流量红利。然而,如果我们仅仅只是延续流量模式,仅仅只是延续平台思维,而没有从新的角度来看待电商,来寻找电商的发展新方式,那么,等到流量的红利被消耗殆尽,电商依然还是会陷入困境。

当李佳琦回归,我们不应该沉浸在直播带货的迷梦里,而是需要站在新的角度来思考和探索电商未来的发展新路径。只有这样,李佳琦的回归,才不会仅仅只是一种换汤不换药的既定动作,而是真正可以成为传统电商向新电商转变的分水岭。

欢呼之下,电商转型迫在眉睫

在沉寂了一段时间之后,李佳琦的回归,还是引发了诸多关注的。有人将李佳琦的回归看成是双十一开始的标志;有人将李佳琦的回归看成是直播带货的再度进入到白热化的号角。然而,除了欢呼之外,笔者认为,我们应当更多地看到的是电商行业亟待转型的困局。

流量模式进入死胡同,新的突破亟待产生。提及电商,就必然绕不过流量的话题。可以说,电商因流量而生,因流量为发展,因流量而壮大。然而,经历了PC时代和移动互联网时代的洗礼之后,以流量为主导的电商模式业已走入到了死胡同。曾经,笔者提出过一个观点,即,直播带货真正将以流量为主导的发展模式带向了顶峰。

可以预见的是,如果我们在未来找不到直播带货的替代者,以延续电商行业的这样一种以流量为主导的发展模式的话,那么,电商行业的发展势必会走入到死胡同里。因此,透过李佳琦的回归,我们需要更多地看到的是,电商行业本身对于这样一种转型的迫切,我们需要更多地思考的是,如何用新的方式来激活电商,让电商找到新的发展突破口。

无论是哪一种方式,真正能够破解电商的困局,真正能够给电商行业的发展带来突

破的方式,就是要跳出流量的牵绊,真正站在新的角度来寻找电商的破局之法。只有这样,电商行业的发展和进化,才不仅仅只是基于流量底座上的隔靴搔痒,而是真正能够获得一场全新的嬗变。

互联网进化显著,新的技术亟待落地。一直以来,我们都在说,互联网技术在改造传统行业上的提襟见肘,我们都在强调互联网行业正在发生的显著的变化。于是,我们往往站在互联网的角度来看待电商,于是,电商的红利见顶,便成了一种必然。

当李佳琦开始回归,我们需要更多的是,基于互联网技术之下的电商的进化开始走到尽头。未来,我们需要更多地看到的是,互联网本身正在发生的,基于技术、商业模式等诸多层面正在发生的变化,以此为开端,去寻找电商行业的破局之法。

事实上,人们所说的互联网红利的见顶,仅仅只是停留在传统意义上的互联网红利的见顶,而并未真正窥探到互联网技术进化所带来的新的发展红利。相对于人们对于互联网红利见顶的焦虑,笔者更加愿意将目光更多地聚焦在互联网的进化上面。

时至今日,互联网业已发生了一场深刻的变化。这场变化,并不仅仅只是局限在技术上,更不仅仅只是局限在互联网模式上,而是深入到了方方面面。我们看到的以大数据、云计算、区块链、人工智能为代表的新技术的成熟与落地,无一没有互联网的影子;我们看到的虚实结合的元宇宙、虚拟经济与实体经济深度融合的产业互联网……无一没有互联网的影子。

如何在这样一个互联网技术业已发生嬗变的大背景下,找到电商更多的破解之法,而非仅仅只是停留在李佳琦回归的沾沾自喜上,或许才是我们每一个电商人真正应该思考的重要问题。只有这样,我们才能够真正从根本上解决电商行业的困境和难题,我们才能真正将电商行业的发展带离流量的泥潭。

平台模式渐行渐远,新商业呼之欲出。最近几天,和李佳琦回归一样火热的,还有拼多多出海的消息。从表面上来看,两者之间是没有太多的关联的,然而,如果深入分析,我们就会看出,两者之间还是有着很多的联系的。笔者认为,无论是李佳琦的回归,抑或是拼多多的出海,其实都是在延续平台的模式。

可以肯定的是,通过新的方式来延续电

商的发展逻辑,还是有一定市场的。然而,如果仅仅只是将关注的焦点聚焦在延续平台模式的发展方式上,如果仅仅只是将平台模式进行复制和维持,而没有从根本上去改变平台模式本身,那么,电商平台们纵然是获得了一定的发展,那么,这样的发展,依然仅仅只是回光返照而已。

透过李佳琦的回归,我们更多地需要看到的是,平台型电商模式的见顶以及新商业模式的呼之欲出。按照笔者的理解,当虚拟经济与实体经济深度结合的产业互联网浪潮在各行各业展开,电商行业同样将会发生一场深度而又全面的变革。平台型的电商模式,将会彻底被去平台化的电商模式所取代,并且将会真正把电商的商业模式带入到一个全新的发展阶段。

的确,李佳琦的回归,让流量再一次聚集到了平台上,但是,仅仅只是单纯地依靠平台模式,而没有忽略用户需求的改变,那么,所谓的热潮,仅仅只是暂时的。只有真正用新的商业模式,替代传统电商的平台模式,我们才能真正将电商行业的发展带离现有的发展怪圈。

李佳琦的回归,引发了一片热潮。然而,在这样一场热潮之下,我们更多地看到的是,传统意义上的电商模式,正在面临的困境和难题。认识到这一点,并且以此来寻找正确的破局之道,或许,才是我们正确看到李佳琦回归的正确姿势和方法。

变局之下,电商的未来之路如何走?

事实上,对于电商的未来出路,人们已经进行过不少的探索。从内容电商到社交电商,从新零售到数字零售,有关电商的转型之路,一直都没有一个定论。面对与愈演愈烈的变局,电商的未来转型之路在哪呢?

数字化的潮流,势不可挡。无论是怎样的电商转型新模式,依然无法跳出数字化浪潮的大趋势。当我们在思考和探索电商的未来发展之路时,需要更多地去思考如何顺应数字化的潮流,如何去找到数字化与电商结合的方式和方法,让数字化为电商赋能,让数字化为电商开路。只有真正做到了这一点,电商的未来发展之路,才能越走越宽广。

尽管人们对于数字化的认识正在变得深入,但是,人们对于数字化的看法依然还停留在互联网式的流量思维上,即,仅仅只是通过数字化的方式和手段来收割流量,并未真正从数字化的视角来探索彻底摆脱传统电商模式的正确的方式和方法。可以想

见的是,虽然我们抓住了数字化的大趋势,但却没有把握好数字化的精髓。长此以往,非但无法实现电商的发展和进化,甚至还会丧失数字化浪潮的巨大红利。

笔者认为,所谓的数字化,应当是用数字化的手段来改造传统的电商模式,它最终实现的是,跳出传统的电商模式,而不是借助数字化的手段来为传统电商续命。当我们真正找到了借助数字化的手段来改造电商的正确的方式和方法,当我们真正让数字化成为了主导,并且真正将数字化落地和应用到真实的商业里,让数字化取代传统电商成为主流,我们才算是把握住了电商未来发展的正确方向。

虚实结合的趋势,渐成主流。当信息不对称得到彻底解决,以撮合和中介为主导的电商平台便不再存在存在的必要。未来,以电商平台为代表的虚拟经济,将会与实体经济之间产生一场深度的融合。对于电商平台来讲,如何找到在这样一种趋势之下的角色和定位,特别是找到一套与实体经济结合的正确的方式和方法,将会成为一种必然。

笔者认为,在虚实结合依然成为一种潮流和趋势的大背景下,未来的电商平台将不再仅仅只是局限在撮合和对接的角色上,而是更多地体现在链接者的角色上。对于电商平台来讲,如何保证产业上下游的信息流高效地运转,如何发挥自身的功能更好地提升运行的效能,将会直接关系到电商平台的未来。

站在这样一个角度来看待电商平台的未来之路,笔者认为,未来的电商平台应当更加主动地去寻找与实体经济融合的方式和方法,应当更加主动地去寻找新的角色和定位。在虚实结合的年代里,电商的角色将不再是平台的角色,而是桥梁和纽带的角色。如何建构这样一个角色,将会直接关系到电商玩家们的未来。

当李佳琦回归,一场欢呼开始上演。然而,在这样一场欢呼的背后,我们更多地看到的是,热度的迅速冷却。这其实更多地为我们展现出来的是,孵化出李佳琦的电商行业,正在遭遇到的困境和难题。归根到底,电商行业依然按照已让的发展模式和套路,必然是无法获得长久发展的。彻底抛弃以往的发展模式,真正思考适合当下的发展新模式和新方法,或许,才是我们应当从李佳琦回归这件事情获得的启示。

Meta和谷歌:悄悄地裁员,出声的不要

硅谷科技公司的“降本增效”正在进行中,裁员是不可或缺的一步,但Meta和谷歌等公司已经掌握了其中奥秘:削减员工,却对“裁员”绝口不提。这方面硅谷还是得跟中国互联网好好学学,不提裁员,可以叫“优化”或者“毕业”,还可以叫“给社会输送人才”嘛。

据《华尔街日报》,Meta已经静悄悄地开始裁员,秘密武器是“30天名单”,上了名单的员工有30天时间在内部申请新的职位,否则就要离开公司。

据了解Meta公司计划的人士称,这是进一步削减员工的前奏,Meta的目标是未来几个月削减成本10%。虽然管理费用和咨询预算的削减也会出力,但是“降本”的大头还是来自于削减员工。

无独有偶,另一个科技巨头谷歌也在用类似的方式削减员工。知情人士称,上周谷歌通知创业孵化器Area120的一半员工,他们需要在90天内在公司内找到其他工作岗位,Area120总员工数量超过100名。

很默契地,对外,两家公司都对“裁员”绝口不提。

作为回应,Meta发言人提到了CEO马克·扎克伯格(Mark Zuckerberg)在今年7月的一份声明,即随着业务压力的增加,公司需要将资源重新分配给优先事项。并表示给员工一段时间申请内部新工作是希望留住可能失去的人才。

而谷歌的发言人则表示,有兴趣留在公司的员工中,有近95%都在通知期内找到了新职位。

在科技巨头的措辞中,“裁员”这种主观故意是没有的,有的是团队重组——合并与解散——的情况下被“甩出来”的员工,而公司给的30天也好90天也罢,是为了留住人才、内部活水,实在申请不到内部新工作就

实属无奈了。

然而拿到“试炼”通知的员工显然不这么想。

Meta的内部申请计划已经在顺利推进。“我是一个接受挑战的快速学习者,这篇文章也显示着我不怕将自己置于竞争中。”Meta的一位数据科学家在内部论坛发帖称,“如果不尝试就100%不会命中,如果没有探索更多可能就离开,我会自责。”

Meta一直以来都有这样一种做法,即如果员工的岗位没了而且在一个月内还没有找到新的内部岗位,TA就会被解雇。

但是此前,通常只有确实不受欢迎的员工会在内部找不到新工作,而现在,受影响的员工和经理表示,声誉良好、绩效考核也良好的员工正在被定期淘汰。

“岗位没了”这件事,在积极进行内部重组的Meta频繁上演。

就在9月初,Meta解散了其“负责任创新团队”,该团队曾是其解决产品潜在负面问题的重要一环。团队包括24名工程师、伦理学家和其他人员。

当时Meta的发言人也回应,大多数成员将继续在Meta其他部门从事类似的工作,不过不保证他们都会有新的工作。

而谷歌那边,和其发言人所称的“95%有兴趣留下的员工都在通知期内找到了工作”形成对比的,是今年3月的时间延长请愿书。

彼时,1400多名谷歌员工签署了一份请愿书,要求将有超过100名员工的云计算部门的内部申请工作时间从60天延长到180天,理由是“许多员工都面临着转移的障碍”。

必须要指出的是,尽管科技巨头们想方设法削减成本,变着法地请走员工,但公司整体的员工数量仍在增加。

截至今年第二季度结束,Meta的员工数量为83553名,比去年同期增长32%,而谷歌的在二季度末拥有174014名员工,同比增长20.8%。

在疫情期间,硅谷的科技巨头们曾以惊人的速度招聘。

在2021年5月,Facebook负责人汤姆·艾莉森(Tom Alison)写了一份备忘录,题为“为什么现在招聘这么难?”他感叹:“我们的招聘需求和人才供应之间严重失衡”,并称由于工程师短缺严重,公司正在招聘更多的招聘人员,但即便是招聘人员也难招。

随着经济环境的变化,科技巨头们的措辞也发生了变化。

2022年以来,Meta的股价下跌了56%以上,截至周二收盘,该公司的市值与2021年9月的峰值相比已经下跌超过6850亿美元。

年中,尽管避免使用“裁员”一词,Meta高管公开讨论了冻结招聘和“无情的优先安排”。6月,扎克伯格称:“实际上,公司里很多人可能不应该在这里。”此外,Meta的工程负责人发出呼吁,要求管理人员确定躺平的员工,并将其置于补救计划中,作为解雇的前奏。

到了7月,扎克伯格表示,公司需要将资源重新分配给优先事项。也就是这次“悄悄裁员”的报道中,Meta发言人提及的内容。对于招聘以及在员工的的态度,已经与一年前大呼招不到人时大相径庭。

谷歌表现出了更强的弹性,但其股价在过去一年也下跌了27.3%。

今年7月,谷歌母公司Alphabet的CEO桑达·皮查伊(Sundar Pichai)表示,谷歌将在今年剩余时间里放慢招聘速度,并敦促员工“更具创业精神”。本月他又在一次会议上表示,他希望公司的生产力提高20%,具体如何衡量,他没有讨论细节。

硅谷的裁员正在进行,具体怎么做,各家不尽相同。

英国科技媒体The Register分析称,这种通过组织重组削减人员的方式在IBM与甲骨文公司常见,好处是可以整体地、大量地裁员而不被外界所关注。

早在5年前,微软就已经证实过这种做法。2017年,微软转向云服务,计划进行涉及3000名员工的大裁员。是时,微软CEO萨提亚·纳德拉(Satya Nadella)在第四季度财报会上表示,裁员是公司大规模重组计划的重要组成部分。

在当下的硅谷公司中,相比Meta和谷歌削减员工却对“裁员”的说法极力避免,社交应用Snapchat的母公司Snap属于异类。上周,Snap明确表示,自2020年底以来员工人数增加了65%,将裁员约20%。

也不同于Meta和谷歌给员工“窗口期”内部找工作否则离开的做法,Snap称公司在建立人才目录,帮助员工在Snap之外找到新的工作。

对于在疫情期感受到招聘市场热烈景象的互联网从业者来说,硅谷如今的“变脸”是戏剧性的,带来的则是失落与恐惧。

据《洛杉矶时报》,在裁员之外,硅谷科技公司不约而同地开始催促员工回到线下办公。苹果很快将开始要求员工每周三天到场,有的公司干脆取消了远程工作。推特和谷歌则率先规定,在家工作意味着降薪。

此前软件工程师和设计师发现他们的才能受到前所未有的追捧,也获得了很好的报酬。疫情也使得远程办公从兼职福利变为必需。

而如今远程办公模式受到打击,科技公司的福利正在缩减,裁员或明或暗地进行着……随着硅谷勒紧裤腰带,过去那种迷人的生活方式好像已经渐渐远去。