

激活消费潜能 特色产品“破圈”

# 跳出“光环”，看普洱如何做强品牌

■ 本报记者 刘旭颖

提起云南普洱，你最先想到的是什么？是将茶文化做到极致而享有“世界茶源”的美誉？还是成为星巴克、雀巢等行业巨头的原料基地并拥有了“中国咖啡之都”之名？实际上，在茶与咖啡之外，云南普洱的大山中还有很多“臻品”尚未被人知晓：墨江紫米、七彩花生、景东核桃、孟连牛油果、江城沃柑、景谷大白茶、石斛、美藤果……

酒香亦怕巷深，为了让更多消费者了解普洱的优质特色产品和品牌，整合资源、对接供需，8月12日，由商务部流通产业促进中心和普洱市人民政府联合主办的“消费任我行”首站在云南普洱启动。

## 不止茶香咖香浓

商务部流通产业促进中心主任刘德成表示，消费是经济发展的基础与动力，促进消费对释放内需动力、推动经济转型

升级、保障和改善民生具有十分重要的意义。当前，新冠肺炎疫情在全球蔓延，国际环境日趋复杂，中国经济运行压力较大，做好消费促进工作尤为重要。

习近平总书记强调，要把满足国内需求作为发展的出发点和落脚点，加快构建完整的内需体系，着力打通生产、分配、流通、消费各个环节，逐步形成以国内大循环为主体，国内国际双循环相互促进的新发展格局。

“举办‘消费任我行’系列活动就是为了贯彻落实党中央、国务院关于扩大内需的战略部署，搭建消费促进平台，整合资源，开展品牌推广、产销对接、供应链整合等‘创新流通促进消费’活动，延长产业链、提升价值链、完善供应链、优化服务链，激发各类市场主体活力和内生动力，不断完善促进消费的机制体制，形成促进消费增长的持续动力。”刘德成说。

将系列活动的首站定在云南普洱则是由于这里区域品牌的现状颇具代表性：做得好，但却淹没在茶与咖啡的“光环”下少有人知。

云南省普洱市委常委、市政府副市长刘海平介绍，近年来，普洱市高度重视特色产品品牌打造和市场推广。通过集聚优质农产品资源，普洱市已建设了1个市级和9个示范县区域电商公共品牌；云南省的十大名品、十大名药材和十大名果，普洱有7个品牌入选；通过引入区块链技术等，普洱市的55家企业143个农产品

实现溯源，其中，18家企业的49个优质农产品被纳入国家重要农产品商务溯源系统。

为了更好地创新和推广“特色品牌”，此次“消费任我行”活动多线并行，形式也更多元。刘德成介绍，这次活动不仅邀请了行业专家、电商平台、直播机构等分享新业态、新模式发展成果，还组织了明星、网红与普洱市各县区长共同开展“云臻品、区县直播”活动，扩大普洱特色品牌的影响力。同期，还组织了非遗、旅行、三农等跨领域大V开展“天赐普洱、云臻品”探访活动，走进茶马古道以及普洱茶、咖啡、芒果等特色农产品种植加工基地，提升普洱区域特色品牌知名度。

不止如此，启动仪式上还发布了普洱市电子商务区域公共品牌“云臻品”；普洱市商务局与多点生活（中国）网络科技有限公司、普洱市电子商务协会与振翔农业综合开发投资有限公司现场签署合作协议，共同推动普洱市特色产业数字化转型及订单农业发展。同时，云南省首个“淘宝直播村播学院”落地普洱，助力孵化本地网红主播，推动普洱直播电商新业态加快发展，促进普洱市特色产品“走出去”。

## 县长直播助力打开品牌知名度

在“云臻品、区县直播”活动现场，记者看到，每个直播间的氛围都很热烈。11位明星、网红与普洱市1区9县的县长在直播间一边回答网友的问题，一边展示、介绍特色农产品。这次，他们带来了普洱茶、咖啡、紫米等50个品类的普洱特

色产品。

“我们这次主推土蜂蜜、野生核桃油和小金沱茶叶这几款特色产品，都是精心筛选出来的。小金沱通过了欧盟认证，是生态有机产品；土蜂蜜是蜜蜂采自深山的野花，纯正无杂质，我们已经形成了养蜂农户到企业的产业链。”云南省思茅区副区长梅文升向国际商报记者介绍道。

这已经是梅文升第二次进行直播了。他告诉记者，县长直播间的关注度和销量都很不错，有政府的公信力背书，大家都很认可产品的品质。“未来会把直播做成成长效模式，这对于增强消费者黏性、品牌推广和带动经济发展都有很好的效果。”

云南省景谷县副县长陈兆安第一次参加“县长来了”直播。“这种形式非常好，借助直播，我们能把最好的产品推广出去，让更多人了解景谷、了解普洱，了解这里的人文和故事。”在接受国际商报记者采访时，陈兆安坦言，目前，当地的品牌在标准化、产业链、创新性等方面已经做得很成熟了，但品牌效应并没有出来。

“像景谷大白茶这种在‘茶友圈’很有影响力的茶种，很多大众消费者并不了解。大白茶是云南的八大名茶之一，也是全世界独有的茶种，怎样‘破圈’让更多人知道大白茶、培育更大的消费市场是我们现在最重要的课题。”陈兆安说，未来他们还将进一步引导企业扩大品牌影响力。

实际上，普洱的农产品不仅品质高，也具备了走出去的条件。刘海平说，依托全国电子商务进农村综合示范项目，普

洱市大力开展消费扶贫、电商扶贫，建成了功能较完善的市、县、乡、村四级农村电子商务公共服务体系；通过积极搭建农产品销售平台，普洱不断拓宽农产品销售渠道，并同步推进快递物流配送体系建设，打通“农产品进城、工业品下乡”最后一公里。

不过，在开拓国内外市场方面，以普洱为代表的云南各地还有很多事要做。云南省商务厅二级巡视员徐海清说，首先，通过“消费任我行”等活动进一步为普洱特色产品产业发展赋能。充分发挥电商专家、电商企业的优势，在消费场景设计、文创设计、品质保障等多个层面，对特色产品生产地、加工企业 and 消费市场进行综合赋能，提升产品价值，促进产品产业链的发展。

其次，进一步打造高质量的电商区域公共品牌。包括加大对普洱特色产品企业的培育和支持力度，严控产品质量，引入区块链技术，实现产品从生产到销售全程可追溯等。

再次，有效拓展特色产品销售渠道。充分利用网上销售、直播带货、场景体验等新业态新模式，促进线上线下融合发展。充分利用各电商（直播）平台、网红大V的网络资源，以“新消费场景+新零售传播”模式促进消费升级，拓展市场。

最后，高标准推进电商进农村综合示范工作。全力推进县乡村三级物流配送、农产品进城、工业品下乡和电商培训体系提质升级，推动农产品网络零售实现更快增长。

**本报讯** “猫主子喝酒”被看了50万遍、百万网友当起了“岛主”，与明星3D虚拟人物玩得不亦乐乎，爱逛神奇的店，更喜欢互动……8月11日，造物节发布了首日“不正经数据”，集中展现了年轻人“淘宝”新特点。

淘宝数据显示，90后已经成为最大的消费群体，他们来淘宝可不仅仅是“买买买”，更是“逛逛逛”。每天有1700万人在淘宝“只逛不买”，“淘宝人生”等互动体验深受喜爱。

8月10日上线的淘宝造物节页面就完全是按年轻人的心意来设计的。今年是淘宝造物节首次在线上举办，从8月10日到14日用淘宝APP首页最好的资源集中展示20万创意商家的脑洞，每个神奇的想法都在淘宝上得到年轻人的热捧。

## 1700万人在淘宝“只逛不买” 电商平台以互动“圈住”年轻人

根据“不正经数据”，年轻人对如何穿汉服、如何让猫也喝上“酒”“奶茶”等看起来有点奇怪的问题尤其感兴趣，于是他们看了35万遍汉服讲解、50万遍猫喝酒，还看了28万遍仿生蚊子如何飞行。

网友的神奇爱好让电商平台上的创意店铺也迎来了史上最大客流。面对各种神奇商品，各地年轻人的口味大不相同：深圳人最爱一款可以自动泊车的电动车，苏州人最爱一款发光的汉服；广州人则最爱一款脑洞大开的“福建沙县小吃口味的冰淇淋”。

除了商品，整个造物节的页面也被专门设计成了“淘宝人生”的互动游戏。用户看完第一个3D互动视频，就能免费获得一座“岛”。由于每个人都可以给自己的“岛”取名，一时间“开心乐园”“流星花园”“伊甸园”成了高人气的岛名，同时“花好月圆”“胜粗腰园”“你我本无园”“珍惜这段园”等奇怪的名字纷纷出圈，也有正能量的网友用岛名给家乡打气加油“武汉屹立不倒”。

除了名字，在造物节页面，用户每看完一个神奇商品的小短片，就能获得同款“淘宝人生”道具用以装扮自己的“小岛”。造物节第一天，平均每个用户就领取了30多个道具。更有网友在一天之内连看100多个神奇商品的视频，收集了154个造物节商品道具。

道具中各种脑洞大开的车最受欢迎，如人工智能帮你自动泊车的电动车、造型充满未来感的皮卡……而在收集各种奇奇怪怪道具的同时，网友惊叹：“我收集的每一个看起来天方夜谭的道具，淘宝上的创意商家都把它变成了现实，这是最厉害的！”

（李子晨）

## 线上化 智能化 数字化 普惠化

# 创新型教育服务走向舞台中央

■ 本报记者 王旭光

以“全球服务，互惠共享”为主题的2020年中国国际服务贸易交易会将于9月上旬在北京举办，作为八个行业专题展之一的教育服务专题展备受关注。日前，国际商报记者走访了服贸会教育板块的参展代表企业作业帮教育科技（北京）有限公司和北京猿力教育科技有限公司，了解到“作业帮”和“猿辅导”这两家创新型教育服务企业将在本届服贸会上展示中国在线教育的优质技术、产品与服务，分享其在人工智能技术智能化探索等前沿成果。

## 教育黑科技赋能行业发展

一进作业帮的产品服务体验区，一款淡黄色、8厘米见方、长相酷似拍立得的“喵喵机”立即吸引了众多目光。相关负责人介绍，喵喵机自去年下半年上市以来颇受孩子们喜爱。喵喵机是一

款智能打印学习产品，不仅颜值高，还具有强大的功能，是作业帮即将带到本届服贸会的“黑科技”。记者在现场看到，只要用手机上的App对着错题拍一下，喵喵机便能将错题题目和正确解题步骤打印出来，累积而成“错题本”，方便同学们的学习和查缺补漏。

成立于2015年的作业帮公司旗下有作业帮App、作业帮直播课App、作业帮口算App、鸭鸭等多款教育产品，成为同学们学习过程中名副其实“小帮手”。

作业帮副总裁苏静在接受国际商报记者采访时表示，科技不仅带来了行业的变化，更带动了整个行业的发展。课程体系的建立基于大数据的能力，作业帮一直在教学教研方面做重投入、大投入，“2.5亿题库是我们最核心的资产之一”。

在本届服贸会上，作业帮不仅会带去喵喵机，还将还原老师在线直播授课真实场景，展示人工智能技术如何助力在线教与学。此外，作业帮最新研发的小学数学Cocos课件技术也将于服贸会首次亮相。

“直播课形态不仅是把上课从线下搬到线上，实际上也是教育行业供给侧方面特别大的改进。”苏静指出，直播课不仅是一个老师在线授课这么简单，其背后有大量的技术、研发、教学教研等近20个链条的支撑。“这次服贸会我们能够在直播技术、后台操作等方面进行全方位的展示。”

新技术、新模式促成新发展。成立于2012年的猿辅导旗下拥有猿辅导、小猿搜题、斑马AI课等多款在线教育产品。在本届服贸会上，猿辅导2014年组建的AI研究院也将从幕后走向台前，向大家介绍AI技术的前沿研究成果。在猿辅导的互动展区，参观者还可以亲身

体验公司旗下产品的科技教学场景，如用小猿搜题App对着题目拍照，1秒出解析；使用猿题库App，大数据实时诊断学习短板，精准推送练习题等。猿辅导在线教育公共事务副总裁任子敬表示，正如名字中的“猿”字本身形容的是动态进化的过程，在线教育其实也是学习方式、借助技术，从之前的书本到现在通过手机和电脑屏幕，都是学习方式的进化。

## 厚积薄发有市场 普惠教育是方向

2020年在线教育蓬勃发展。很多人说疫情的暴发推动了在线教育的发展，有一定的道理，但在苏静和任子敬看来其实是一个厚积薄发的过程。

苏静表示，一方面，国家已经在基础设施建设方面做了大量的投入，为直播课提供了很好的条件，使在线教育能够触达更广泛的人群。“从用户分布可以看出，智能手机、网络等设施设备可以说已经普及到‘毛细血管’了，即使在乡村的孩子们也能够使用移动端迅速获取知识。”

另一方面，苏静认为，随着消费者认知的改进，移动支付的便捷使得付费获取知识成为一种轻松、简单的事，加速了大众对这个行业的认可。

疫情加快了在线教育行业的发展，而疫后也有很多人选择了在线教育，成为了经济新的增长点。“在线教育是对学校教育的有益补充，教育方式也由以‘教’为中心转变为以‘学’为中心。近年来，大量的人才和资金涌入到在线教育行业中，各种创新发展也促进了行业的发展，对行业来说是一个很好的发展机会。”苏静说。

“在线教育是一种教育方式的进化。”任子敬也表示，在线教育之所以取得今天的成绩，一是移动互联网等基础设施的普及及为在线教育提供了发展的基础，二是直播、AI等技术的发展取代了传统的录播式、缺乏互动、无法实时反馈问题的教育模式，三是80后、90后这些网络原住民逐渐为人父母，他们对在线教育的接受程度会更高。

随着AI、5G、大数据、区块链、VR/AR、8K等前沿技术的深度参与，线上化、智能化、数字化成为未来教育的趋势，而普惠化更是在在线教育未来发展的方向。

以技术驱动教育创新发展，达到最终实现普惠教育的使命正在逐步成为全行业的发展共识。在苏静看来，在线教育最大价值在于普惠。“在此之前，整个教培体系从不缺乏优秀的教师和优质的内容，缺乏的是把这些资源放大、迁移、匹配的便捷管道。”

特别是在疫情期期间，在线教育企业响应“停课不停学”的号召，相继推出在线免费直播课，帮助全国中小学生学习从线下转移到线上。

“作业帮有超过50%的直播课学员来自非一二线城市，有70%的用户来自三四线及以外城乡，包括‘三区三州’等深度贫困地区。”苏静表示，在线教育平台填补了线上线下学情空白，加速推动教育普惠，让优质教育触手可及，也让线上教育成为公立学校教育的有益补充。

同样，猿辅导目前在全国13个城市设有公司，其中有超过57%的用户来自三线及以下的城市和地区，任子敬也表示，“我们一直致力于通过在线教育来突破时间和空间的局限，让更多的学生可以享受到优质的、高效的教育资源”。