



遥望科技董事长谢如栋

# 做直播的遥望科技 今年要打造一座直播商场

## 让明星们在店里当掌柜,还要尝试虚拟人主播

本报记者 张云山 陈婕

万物皆可直播,人人都在带货。

直播电商踏上了这几年的风口,短短几年就走过了初探期、加速期,步入爆发期。现在“直播+”也在实现线上线下融合,赋能实体经济。

作为一个横跨抖音、快手、淘宝三大平台的直播企业,遥望科技持续升级重构“人、货、场”,不断营造新消费场景、挖掘新需求。据悉,遥望打造的线下商场将于今年开业,将艺人和主播资源与线下商场融合,通过“明星效应+直播电商”为商场注入消费新活力。另外,时下最热的ChatGPT,遥望科技也在研究阶段,遥望科技董事长谢如栋认为,它可能会给直播行业带来巨大变化。

2023

拼经济

### 公司大楼每晚灯火通明 在杭州做直播优势巨大

“不好意思,昨天凌晨3点才睡,前天晚上就没睡。”一个踩着平衡车的身影闪了进来,遥望科技董事长谢如栋来了,他先是热情地跟大家打招呼,停好车,谢如栋诚恳地解释,“方便去各直播间看看,不然一天要走好几万步。”

过去一年,遥望科技无疑是聚光灯下的宠儿。2022年10月,遥望成为行业首个完成抖音、快手、淘宝三平台全域布局的企业。去年双十一期间,遥望科技淘宝直播间“遥望梦想站”开播,仅20天时间,粉丝破200万,双十一期间成交额破亿。

21层高的遥望大楼矗立在杭州余杭区,每晚灯火通明,人声鼎沸,多场直播同时开播。“在这个行业没有一夜暴富,我看到的是大家通宵达旦在干活。公司楼下的夜宵摊每天半夜12点出摊,生意特别好。”

在业内看来,遥望是一个较为独特的存在,模式有些特殊。“比如我们是多层次矩阵打法,明星+IP双手并行。”

谢如栋解释,遥望目前拥有百余位明星及达人的多层次主播矩阵,除了签约王祖蓝、张柏芝、贾乃亮等一线明星之外,还着力孵化达人主播,培养出了包括瑜大公子、李宜卓等头部主播。

值得一提的是,遥望自主研发直播全流程数字化平台“遥望云”,将直播电商运营经验和方法论沉淀到系统,将直播流程SOP通过数字系统落地,实现直播流程的在线化、分析数字化和选品智能化,为规模化扩张直播电商业务奠定基础。

“很多人问我为什么要大力发展数字技术,因为如果未来我们需要面对几百个,甚至上千个主播,没有这套系统根本无法管理。”谢如栋说,直播电商看似是主播在镜头前直播,实际上,比拼的更是后端的供应链、售后及其他服务能力。快速增长的背后,是由主播、品牌方、直播平台、物流配送、MCN机构等共同组成的产业集群。

“杭州有巨大的产业优势,举个例子,凌晨2点发现有个样品不够,可能马上就能送过来。”谢如栋说,正是有了如此完备的产业“新基建”,才有了直播电商产业的快速发展,而这也是直播电商能够承受消费规模快速扩大的坚强后盾。

### 今年要打造一座商场,掌柜就是直播明星和艺人

谈到今年的目标,除了虚拟人直播外,谢如栋还要发力场景式直播。“今年4月底,我们会推出类似于环球影城概念,全球独一份的直播商场。商场内所有的货品都和明星主播相关,甚至可能明星每周或每月都会去店里当掌柜。”谢如栋表示,这些明星和主播,到时候都会在商场直播,实现线上线下互动。

至于直播商场的模式,谢如栋也已经有规划,举例而言,该商场可以售卖各种周边,粉丝可以跟偶像互动,每个特色店里售卖的商品都是独一无二的。“我们调研后发现,商场的场地费用比写字楼还低,每个直播间的产能释放出来,靠直播赚钱,不在意线下顾客多少。”

ChatGPT处于研究阶段,今年或将应用于直播带货。ChatGPT是时下最热的话题,

谢如栋也对这一新事物格外关注。

“每一个学技术的人,内心都想有一个自己的ChatGPT,但我们不会做底层技术,还是希望能循序渐进,先做应用层的东西。”遥望科技董事长兼CEO谢如栋说。

对于ChatGPT的能力,谢如栋直接感叹:“真的很厉害,很多基础性工作都可以被替代。”谢如栋说,ChatGPT对直播行业的影响很大,以后很多基础的文案、产品说明等可能都由ChatGPT来完成,只要给几个关键词,就可以形成几十份不同的文案。或许今年,我们就可以看到ChatGPT版本的虚拟人主播带货或直播。

很多人担心ChatGPT会不会替代目前的主播。“腰头部的大主播并不会被ChatGPT替代,因为现在人的情绪和控场能力,还不能被ChatGPT替代。”

### 去年直播四千多场,这几天已有主播去泰国做全球购

当前直播电商赛道究竟走到哪一阶段?过去一年的关键词又是什么?

“自我革新”是谢如栋给出的答案。

就在今年1月1日,谢如栋发了一封内部信,题为“于变局中开新局”。2022年,遥望一共签约172位艺人与主播,新接入10806家品牌和商家,实现抖快淘全平台布局,直播时长近3万个小时,直播场次4千多场,达成1.35亿笔订单。

信中,谢如栋将2023年遥望科技的关键词定为“变”。“我对2023年非常有信心。这几

天已经有主播飞去泰国,开始做全球购了。”谢如栋解释,内容场景更丰富,对行业来说,这就是最直观的利好。

陆续释放的政策信号也给了谢如栋更多的底气,“2022年我们陆续做了不少地方特色专场,我们接下来要做更多三农项目,希望将全国各地的特色产品带给更多人。”

在谢如栋的办公室有一块牌匾,上面是他写的四个大字:遥望笃行。

“我们希望看得更远一些,规划更新一些,创新更强一些。”谢如栋说。



遥望大楼每天都有多场直播开播