

直播间里灯火通明 瑞丽珠宝玉石市场复苏

按下“暂停键”19个月后，“不夜城”回来了。

瑞丽珠宝玉石市场的复苏，一点都不寂寥。伴随着直播间高密度的上新链接和主播情绪激昂的介绍，珠宝玉石行业带着苏醒的欢欣，让“不夜城”的灯光从边陲小城的直播间里“瞬连”上了北上广深。如同DNA的双螺旋结构，传统珠宝玉石行业利用直播这种创新手段，重塑着瑞丽支柱产业形态。

当记者走过一个个直播档口时，最直观的感受就是：市场热了，经济活了。在“全国最贵”的地摊前，瑞丽珠宝玉石市场的热闹，是中国经济快速苏醒的一个例子。对于瑞丽来说，直播间的喧嚣还不够。共克时艰后，珠宝玉石行业如何利用数字化赋能是行业内每个人都需要思考的问题。对于地方政府来说，也到了重新定义“得失”的十字路口。打造经济新引擎、培育新兴产业收入增长点，各方如何协同创新？瑞丽复苏的意义在于，给单一产业链的中小城市带来了具有可操作性的“样本经验”。



边陲小城的直播间连接着北上广深的买家

看市场

两三万翡翠直播行业从业者回到瑞丽

“挂坠、手镯、把件都有，货非常多，喜欢的宝宝们可以留言告诉老逵。”一部手机、一副耳机，“走播”张逵又回到了瑞丽。不管是单打独斗的“走播”，还是直播间里没几个粉丝的“柜台主播”，甚至是一个月成交量超过千万元的“头部”主播，他们都纷纷开始直播，昭示着瑞丽珠宝玉石行业的复苏。

“马上就是挂件时间，慧姐不是要给老公送礼物吗？可以关注一下。”回归瑞丽，思思成为了某个手机客户端里名为“缅甸现场思思”直播间里的专业主播。凭借着专业度和可信度，她将积累的“粉丝”引流到这个刚刚成立一个月的直播号上。加上平台的精准流量扶持，只用了一个月，直播间的成交量就已经达到了千万元。每天晚上，思思的直播间要上70多个链接，“现

场砍价”的直播风格和货品的独特性，让一晚上三分之二的链接都可以“秒空”。一只标价98万元的手镯，是她直播间卖出的最贵单品。

“专业比脸蛋更重要。”在思思看来，珠宝玉石的主播和其他主播最大的区别，就是“不看脸”，“一开口，专不专业，看直播的人都听得出来。”一个专业账号背后，最少的团队是3个人。以“拥有3万只翡翠手镯的女人”为人设的主播范晓铭，背后团队近2000人。1月8日，中缅边境城市瑞丽口岸全面恢复通关。回到瑞丽做直播，几乎成了大部分昔日瑞丽主播的不二选择。官方数据显示，解封至今有两三万翡翠直播行业从业者回到瑞丽；平台数据显示，上万主播在淘宝直播间火热复工。

看政策

政府提供“一企一策”为回流做好准备

“瑞丽的复苏，靠的是翡翠直播行业的复苏。”瑞丽市工业和商务科技局副局长左云鹏坦言，行业复苏的关键在于人。怎么让大家放心回来？左云鹏和同事们一个电话接一个电话地打，说政策、讲优势，想尽一切办法让流失在外的从业者重回瑞丽。2020年，瑞丽拥有11家大型直播基地，如今，已有7家复工复产，国内知名直播平台已全部扎堆瑞丽。“宵夜摊都多了。”无数的信号在表明，瑞丽已经复苏。对于瑞丽来说，要让城市发展从珠宝玉石行业的巨大产值中“分一杯羹”，就必须吸引更多人回来，让第三产业蓬勃壮大。目前来看，瑞丽珠宝玉石产业所带动的旅游、餐饮业、酒店业开始快速恢复。

在左云鹏看来，珠宝玉石行业是一个新兴行业，它的“新”要求政府在打造包容的营商环境的同时，提供精准的“一企一策”，商家才能“闻风而动”。2023年，瑞丽市将再打造5家大型直播

基地，针对商户和企业的诉求来精准施策。同时，针对产业带做大做强，瑞丽市提出“珠宝玉石直播基地化、珠宝玉石销售规范化、珠宝玉石加工园区化”理念，特别是针对“加工”这一短板，要加大招商引资力度，为全产业链条补上缺失一环。

当然，瑞丽的热，货与人缺一不可。疫情前，在瑞丽从事珠宝玉石直播的从业者有15万至16万人，全产业链从业者达到30万人。疫情也深刻地改变着行业的形态，虽然有口岸优势、政策优势、原料产地优势，但瑞丽还将从市场环境发力，从今年起每月推出两次公盘，吸引全国各地商家前来。“没有好的市场环境，无法凭空打造出产业链。”左云鹏认为，搭上直播，瑞丽珠宝玉石行业突破了“档口”的局限，在寻求数字化转型升级的过程中，只有把眼光投向全国市场，才可以为传统业态注入持久的发展动力。

专家观点

向数字化转型“瑞丽模式”具有样本性

“北上广深一线城市产业形态多元，单一的产业对整个城市经济的冲击力没有那么大，但是，那毕竟是少数。”在中央财经大学数字经济融合创新发展中心主任陈端看来，瑞丽这样依赖单一特色产业作为支柱型的三四线城市，才是中国经济中最有代表性的。而在新旧动能转换冲击的过程中，如何有效地推进传统支柱产业向数字化、向新经济业态和形态转型升级，“瑞丽模式”具有样本性。

瑞丽虽然地处边陲，但它是无可争议的大流量IP，如何让IP流量属性和当地特色产业结合，瑞丽作出了一个很好的探索与实践。“翡翠珠宝玉石不是消费必需品，但是产生了强劲的消费动能，这当中，有瑞丽自身的资源优势，但是更多的，还是商业创新能力和政府公共服务深度融合的结果。”陈端表示，珠宝翡翠作为直播电商中一个新兴的品类和业态，特殊性在于“客单价高”以及

“鉴别认知门槛高”。直播形式把过去线下面对面交易都可能存在“陷阱”的行业搬到线上，形成了一个与数字化结合的新业态，它要面对的问题、要解决的痛点非常多，已经超过单个商家的能力边界，这时就需要诸如政府部门、行业协会、平台商家等多个主体系统化地解决问题。

而这个过程，政府部门也要清醒认识到，现在已经进入了不以土地财政作为收入模式的时代，收入重构的时代已经到来。“政府要重新定义‘得失’，有时候，‘让’就是为了打造新引擎，培育更长远的新兴产业收入增长点而作出的让步。”陈端认为，瑞丽作出的探索就是一个很好的案例。瑞丽的各方主体在深度协同探索的过程中已经清楚各自的贡献和收益点在哪里，还需要做的，就是为了整个产业良性的演化，再发力，才能在今后有所“得”。

本报记者 闵楠 摄影报道

看吸引力

“数字化档口”助推翡翠玉石行业规范化

距离瑞丽市4公里的姐告是实行“境内关外”特殊监管的边境贸易区。2018年搭乘淘宝直播的“东风”，姐告玉城直播基地成立，巅峰期月销售额达到5亿元左右。姐告玉城直播基地总经理司光洋表示，为了吸引商户回流，姐告玉城直播基地在复工第一时间就宣布减免一年租金、引入淘宝直播流量与现金奖励等政策，目前，已有近六成主播回归。

吸引力需要叠加效应。2月15日，在瑞丽地方政府的支持下，瑞丽翡翠产业带和淘宝直播签约共建“数字化档口”专项行动试点，推出系列政策吸引主播回归，共同打造产地正品直播间，完成规范化转型。而规范化的背后，是政府部门、行业协会、

直播基地、直播平台多方协同配合的结果。

瑞丽珠宝玉石首饰行业协会秘书长邝山指出，瑞丽翡翠交易中线上占八成左右，直播经历过野蛮生长阶段，也暴露出诸多问题，如何维护产地正品口碑成为产业带商家面临的问题。

主播“产业带小二”竹树进一步解释说，将“数字化档口”开到产业带商家门口，直观地将消费者与产地连接起来，加速中小企业复苏与提质升级。以珠宝行业为例，平台通过完善“安心鉴”品质中心，以专业化检测提升消费者购物体验，缩短消费链路。同时，甄选全国重点产业带优质源头好货，淘宝直播间将打上“源头优选”标签，投入专属百亿流量。