

一到这个节骨眼 他们都会瞪起眼

“双十一”期间如同上战场,电商主播们都很拼



刘玉航(中)和他的团队成员互相鼓励,要在“双十一”力争佳绩。

文/片 记者 杜晓丹 吕奇

迎战“双十一” 销售目标2万单

“今天给大家带来的是咱们海阳当地的红富士,精选的条纹大果,不仅颜值拿得出手,口感也非常好。今天一箱19.9米,买两箱,我们再免费给你送一箱……”“双十一”临近,记者来到海阳市云创智能科技产业园时,在二楼德珂传媒的直播间里,主播正在销售海阳特色农产品红富士苹果、烟薯25号和海阳甜柿,刘玉航正坐在电脑前协助主播上架产品、调整链接、上优惠。

刘玉航身材瘦小,因为经常需要到农户田里去选品,皮肤晒得有点黑。他将黑色衬衣扎进裤子里,有些稚嫩的脸上透出一股成熟稳重。

“今年我们从10月初就开始做‘双十一’活动的准备工作了,先是选带货商品,今年是选了红富士、烟薯、白玉黄瓜、海阳甜柿等,准备了近10万斤货。像红薯的话,它是一直有的,不太需要备很多货。”刘玉航说,这个“双十一”期间销售目标是2万单。

除了备货,他们团队从10月20日就开始做“双十一”的预热了。准备直播脚本,直播中需要的道具、活动方案及赠品等,主播需要一遍遍地练习、彩排,确保直播不会出现问题。刘玉航告诉记者,这其中最难的便是活动方案的制定。

刘玉航说:“今年的活动方案反复讨论了一个星期才定下。农产品本身利润很低,要核算成本,在有条件的情况下,才能去做活动,这是最头疼、最难的。因为活动要做出效果,有吸引力,还要保证你的成本不会亏。我们的产品都是农户定价,我们觉得差不多的就可以来做,利润大部分都在农户那里,我们的利润很低。”

“今年‘双十一’当天的直播,我们从早上7点开始,持续到下午1点,如果流量比较好,时间会后延。”刘玉航说,“通常农产品的直播间人数不会太多,但转化率比较高,在10%左右。另外,我们选的都是很好的产品,大家吃完了,隔段时间就会再来买,我们就有很多老客户,复购率也很高。”

因一份善心 结缘助农带货

今年23岁的刘玉航大学学的是软件技术,2020年大三的时候在海阳市云创智能科技产业园的一家电商企业实习,首次接触电商,让他充满了好奇。毕业后便留在产业园,跟随专业的老师学习电商运营。

说起第一次真正自己做电商带货,刘玉航记忆犹新。

2021年夏天,刘玉航去海阳

烟台海阳市云创智能科技产业园内灯火通明,近2000人参与到园区电商企业的“双十一”大促活动中。由23岁小伙刘玉航带领的“95后”团队主攻海阳农产品的助农直播带货,他们的目标是销售2万单。

“双十一”的前一天,济南带货主播姜妍的咽炎又犯了,但她还是把“双十一”当天的直播排上了日程。她不想错过机会,期望能在促销活动和公司投流的加持下,创造出比以往都要好的带货成绩。



姜妍在直播中。

文/片 记者 时培磊 王开智 张雨鑫

首秀直播间 只有六七个人

为了迎战“双十一”,山东凤凰山电商产业园的电商企业10月份就开始了备货。在园区二楼的一处仓储间里,一排排三米左右高的货架上整齐摆满了冬季的加绒裤。姜妍站在货架中间,显得更加瘦小。

这里就是她带货的第一现场。11月9日中午,对接完活动框架,调试完灯光,打开手机开始直播的那一刻,看上去非常瘦小的姜妍迅速切换到了一种激情澎湃的状态中,整个仓库不时爆发出一阵又一阵的介绍产品的声音。“必须一直保持亢奋,只要你一泄气,流量立马就下去了。”

流量和带货量是衡量一场带货成功与否的最重要的指标,“当你真正站在镜头前的时候,才知道有多难。”

32岁的姜妍曾在济南泺口服装批发市场做过四年的女装批发,对服装的面料、版型等了解非常透彻,但她不喜欢朝九晚五的工作。看到直播带货每天工作时间较短,节奏比较快,薪酬又比较高,还能有时间陪陪孩子,去年11月她应聘成了一名带货主播。

“在我想象里,你只要大胆说,不要卡壳,不要词穷,就会很容易卖出去货,中国网民有好几亿人,怎么着(直播间)也得百十个人吧。”对于直播带货,姜妍的想法很简单,但很快现实就给了她重重一击。在跟着成熟的主播练习了两个多月后,姜妍迎来了自己的首场秀。

“公司一般会把老号借给新人去播,如果节奏和以前不一样,对于整个账号影响都很大。”姜妍第一次也是在新号直播的,直播间只有一两个人,多的时候有六七个。“虽然有心理准备,但是落差还是很大。这时候非常考验主播的心理素质,没人和你互动,可能你自己就先泄气了。”

硬撑了两个半小时,结束了自己的首秀,姜妍有些迷茫。下播后,公司专业的运营人员告诉姜妍,直播带货的流程是赛道制的,每个品类也都有适合的人群,一个好主播,不光要心理素质好,还得会专业的词汇,具备带货的节奏感。“接触之后才发现原来还有这么多东西需要去注意,去学习。”

从这以后,姜妍开始对标题、头部主播练习。每天直播完两小时后,姜妍剩余的时间都在公司先对着镜头或者录屏练习,再和其他主播找差距。“就比如最简单的推销话语,要给观众一种介绍品类的感觉,让他真正感觉需要,而不是让他感觉在硬推。”

慢慢积累了一定经验,流量

有时也能提上去,这让姜妍看到了希望。“公司也会给一些机会,有专业运营人员配合你,借力打力,自己再努力一些,流量真正来了,自己也能接得住了。”姜妍说,今年9月份和10月份是旺季,好的时候,一场的带货量可以达到小两万元了。

每天第一件事 就是更新话语

达成了这些小成绩,让姜妍有了一个不错的收入。“以前在服装城,好的时候一个月撑死万元左右,现在能到两三倍。”但伴随而来的是新的焦虑,一种对明天未知的焦虑。作为一名中小主播,姜妍无法借助个人IP带来稳定的流量,“今天可能带货量很大,但是明天又很低,像过山车一样。”销量低了会焦虑,销量高了会焦虑第二天的销量。

每天的压力仍然很大。“整个团队做了整个流程,但展现在镜头前的就主播一个人,最后所有的压力都会传导给主播。”在这种压力和追求更好业绩驱动力的双重影响下,不断学习和新知识成为姜妍每天必不可少的功课。“如果两三天不学新东西,到镜头前就会很没有自信。”

“有的时候也不敢休息。像我们公司在不断扩大规模,一直在起新号,随时可能有新的直播安排。”姜妍说道,比起前几年,整个直播行业的节奏越来越快,他们想要冲击高流量,高销售量,更新话语、创新直播方式等都是必不可少的。

“原来介绍一款裤子就说不起球或者不勾丝,现在你得告诉大家为什么能不起球不勾丝,这个面料是怎么做出来的,工艺怎么样,让大家听起来更加放心。”姜妍说,现在每天上班的第一件事就是更新话语和词汇,再与直播运营和中控对接流程、框架,调试灯光,场景进行直播。每场直播后,还要进行复盘,“流量高的时候是因为话术还是观众的因素,流量低的时候又是什么原因,都得进行分析。”

“虽然每天都很累,但我还是挺庆幸当时跳出了舒适圈,如果在那种稳定的工作状态下,我可能会更焦虑,现在我每天都能学习新东西,反而比较充实一些。”姜妍说道。

今年的“双十一”,公司把重点放在了11月11日的当天,将进行24小时的不间断直播。“一整天可能都要在单位。”姜妍说,每次遇到这样的大节点,她就会很亢奋,想挑战一下自己,她给自己定了一个小目标,希望自己的业绩能达到一个从未有过的高度。



编辑:马纯潇 组版:颜莉

烟台这个直播团队备战了一个月

济南这位主播咽炎犯了也要直播

快递不“上火”, 仓储物流消防安全要注意!



在“双十一”到来之际,各大仓储物流进入“爆仓”期,消防隐患大大增加。购物高峰期,各大仓储物流企业该如何进行防火?这些消防隐患要排除:

一、建筑耐火等级要达标

根据《建筑设计防火规范》要求,不同种类物品存放的仓库都有相应的耐火等级。如不达标,在火灾发生时建筑抗火的时间会相对较短,容易导致火势蔓延扩大。

二、消防安全设施要完备

仓储物流企业必须按建筑防火规范的规定配备消防设施,如火灾报警设备、排烟设施、室内外消火栓、自动灭火系统等,没有这些消防设施会导致仓储物流企业自防自救

能力大打折扣。

三、原建筑使用性质不得改变

企业不得将废弃车间、厂房或者地下车库等改建为仓库,不得在原有车间、厂房的大空间基础上随意设置库房隔断。

四、消防安全责任制度要明确

仓储物流企业要建立行之有效的消防安全责任制度,明确消防安全责任人,实施企业的岗位消防安全责任制,将消防安全责任细化,做到事事有人管,责任分解细化到每一名员工身上。

五、禁火禁烟标志要到位

仓储物流企业应在区域内足量设立禁火禁烟标志,提醒员工严禁在仓库内使用明火,禁止吸烟,下班后要关紧门窗,防止飞火入内。对于存放易燃易爆危险品的仓库,应设置防静电设施,并设专门标识警示。

(来源:中国应急信息网)