

## 2022“双十一”特别报道

# 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元，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。

“公司一般不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。”

硬撑了两个小时，结束了自己首秀，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注意，去学习。”

从这以后，姜妍开始对标腰部、头部主播练习。每天直播完两个小时后，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。”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。”但伴随着新的焦虑，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，不断努力和学习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。

## 烟台这个直播团队备战了一个月

### 从运营到负责人 致力于电商助农

据刘玉航介绍，目前德珂传媒农产品团队有9人，他们当中年龄最大的是1995年出生，年龄最小的是2001年出生，都是“95后”。

“我们主要做的产品是海阳当地的农副产品，通过抖音短视频直播带货的方式，将海阳当地的秋月梨、网纹瓜、普罗旺斯西红柿、金秋红蜜、甜柿子、红富士等特产带向全国。”谈起自己的产品，刘玉航如数家珍。

目前，他们跟30多家农户以及合作社都有着长期的合作，因受疫情影响，生鲜之类的果蔬销售是一大难题，自从做助农直播带货以来，他们累计销售了近10万单，为农户创收超过50万元，通过直播解决了线下流通难的问题。

虽然刘玉航和他的“95后”团队只有9人，但他们累计培训了30几个直播团队，带动了90余人走上直播电商之路。

## 快递不“上火”， 仓储物流消防安全要注意！

### 应急公开课

主办单位：山东省应急管理厅

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、室内外消防栓、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)



扫码下载齐鲁壹点  
找记者 上壹点

编辑：马纯潇 组版：颜莉