



■探秘杭州九堡直播基地

“我在凌晨4点开播”

一大批小主播为实现梦想苦苦坚持

如果有可能,刚试水直播带货的素素当然想在晚上黄金时段直播,一场下来至少卖上十来万元,但现在她只是一名初出茅庐的小主播,一场带货销售额只有数千元,她要避开大主播们开播的黄金时段,选择凌晨四点钟起床开播,积攒人气。

在杭州九堡,有一大批像素素这样的小主播,梦想着有一天会成为“很累但很赚钱”的网红主播。



为了避开大主播,素素选择在凌晨4点开播。

文/片 齐鲁晚报·齐鲁壹点
记者 时培磊 马辉

梦想和现实

想要做好一名主播,工作时间必须要拉长。见到素素时,她正在衣架前挑选下一场直播的服装,此时她已经连续工作了半个多月。

素素中等个头,说话直来直去,看到拍照,也会不好意思地请求“能不能加个滤镜,我们直播都是有美颜的”。

1995年出生的素素试水带货主播仅一个多月,但在直播电商行业已经摸爬滚打两年多时间了。

素素的父母都是文艺骨干,受家庭熏陶,她从小就喜欢唱歌,很享受站在台前的感觉。白天她在服装厂上班,到了下班时间,回家做完饭,她就在YY平台开播,表演才艺,和粉丝互动。

如果单从收入的角度看,她的主业当数主播无疑,2016年,她靠粉丝刷礼物打赏,每个月能有两三万元的收入,加上白天上班的工资,月收入能达到三四万元。

这对一个20岁出头刚走出校园的年轻人来说,已经非常可观了。

转变发生在2017年年底。一路顺风风顺水的素素积累了人生第一笔财富,在杭州开了一家中餐馆。年轻气盛但对餐饮行业没有任何经验,饭馆开了半年就关门了,这对她来说是个不小的打击。

她考虑过重新做娱乐主播,但当平台的一些玩法,她已经看不懂了。

2018年,带货主播开始大量涌入电商行业。她身边就有朋友在淘宝做带货主播,“他们就说这行很辛苦但是很赚钱。”在这种想法支撑下,素素干起了专职带货主播。

很快她就尝到了现实的残酷。首先是来自身体方面的,她要在直播头

一天提前选好货品,直播当天四点多就要起床,5点钟开播,一站就是8个小时,其间只能喝点水,上个厕所。刚做了几天,她就累瘫了,回到家只想睡觉。

最直接的打击来自那惨不忍睹的粉丝量。素素做娱乐主播的时候有很多粉丝,然而刚做直播带货的时候,却没有一个人来互动。她甚至有把之前粉丝带过来的想法,但那些粉丝多数是男性,她在淘宝卖女装,人家不会来。

涨粉是一件很艰难的事,一个多月,她的粉丝有了一两千,但一天也就卖个十来单,带货量一两千块钱。

“收入没有保障。卖一单只有20块钱的佣金,还要跟公司分成。”坚持了一个多月,素素选择了辞职。

转型幕后两年多

她并没有离开这个行业,辗转做起了幕后。素素很适应这样的节奏,她可以对接邀约主播;她也可以做场控,协助主播介绍自家产品;也可以做接待,帮主播选品。总之最终的目的,就是要服务好大主播,让产品热卖。

两年多的摸爬滚打,让她对直播电商有了更深的了解,自己也成熟了。这期间,她接触过很多主播,这里面有成功入圈的,也有半路退出的。

“很多年轻女孩来追梦,但都没有坚持下去。”之前,她接触过一个重庆女孩,做了半年,再联系时得知她已经退出了。“卖不出去货,一个月收入还不如普通上班,干吗还要做?”

素素接触的主播里,每十个就有三四个坚持不下去退出的,还有一部分主播在苦撑,等待属于自己的机会。

影响的因素有很多,能走红“真的要靠天时地利人和”。素素说,对于任何行业的主播来说,打造人设和定位是非常重要的,这依赖于主播的个人特点和魅力,也取决于公司为你投入的资源和运营团队的能力。剩下的,就

要看机会了。

还想再试一次

迎着直播带货的巨大风口,随着业务越来越老练,综合考虑之下,素素还想再试水一次,梦想着有机会在风口起飞。

从硬件来看,她再适合不过了。她性格开朗活泼,有做主播的经验,会控场,也熟悉行业的门道,会选货。尽管如此,还是要摆正自己的心态和位置。毕竟,她只是一名小主播,可能面临前期观众少得可怜的情况,要思考如何熬过这段时间。

想要养粉,建立诚信度至关重要,选货自然要亲力亲为,除了看面料和做工之外,她也要考虑样式和价格,要挑那些能遮住缺点,衬托自己优点的衣服。总之,一切都要围绕粉丝的需求。

风险仍然很大,到底能不能出圈,谁也没有底。她做了两手准备,成了就全职做主播,不成也可以继续做幕后。眼下公司的活正多,在试水阶段,她仍然要兼顾幕后的工作。

这个月,她排了15场自己的直播,为了避开大主播的吸流效应,她只能在早上四五点钟开播,慢慢养号。坚持了一个多月,一场带货量七八千块钱。

她需要持续努力去做,牺牲也是显而易见的,经常要连续工作半个多月,生活被工作挤得所剩无几。自从做了直播带货,素素没怎么去逛过街,休息日基本就是躺在家里。她今年26岁了,仍是单身,“去年注册了相亲网,红娘天天打电话,但是没时间见面。”

当然,和2018年刚试水直播带货时相比,她的心态成熟了很多,“那时候处于选择阶段,心浮气躁,现在就是潜心在做这个行业。”无论结果如何,她都准备先坚持半年。

素素说,她在等待属于自己的“天时地利人和”。

■记者手记

直播电商的AB面
关键要“既有好货,又有好价”

齐鲁晚报·齐鲁壹点记者 马辉

相比直播电商,线上销售的电商模式也成了传统模式。一个数千亿级的市场迅速养成,再次颠覆了传统的商业逻辑。

艾媒咨询数据显示,2019年,中国直播电商行业的总规模达到4338亿元,预计2020年规模将达到9000多亿元。尤其是2020年,在疫情的影响下,直播电商行业猛然升温,成为很多消费行业的“救命稻草”。随之而来的是批发电商的发展,明星试水电商直播、技术革命加码等,助推直播电商行业发展。

走在杭州九堡,可以看到一个非常清晰的发展脉络,从2016年到现在,已走过初创期,快速发展期,未来还将走进成熟期。主播圈、供应商圈、平台圈、园区圈,人、货、场,在这样一个共融、共享、共生的生态圈中共同进化。

直播商品的品质保障、电商专业人员的培养、直播内容方式的同质化、供应链与主播的博弈等问题,也在直播电商行业风风火火的背后逐步显现出来。要想让这一行业健康持续发展下去,就必须抓住一个核心:诚信。

供应链衍生出直播专属的线上品牌,既有好价,又有好货;主播带货,更加充当了供应商和粉丝之间的桥梁作用,为粉丝谋福利、选优品,也为供应商带来销量,实现共赢;平台则要做好监管作用,启用最严厉的监管举措,一旦有假货,要坚决打击。

同样,加强行业治理,发挥协会作用也是一条可行性路径。2020年,为推动浙江省电子商务规范化、制度化和品牌化发展,作为行业协会,浙江电子商务促进会就推出6个直播电商领域系列化团体标准,内容涉及人才、运营、管理、服务、评价、营销等细分领域。

正视直播电商模式,让直播电商为各大产业带的销售插上飞翔的翅膀,而不要把它看成“神话”,毕竟不只有带货量“一夜过亿”,直播“翻车”的例子也不胜枚举。关键是记住直播电商的核心:基于人的需求,以人为核心,通过人格化的认同和信任促成商品销售。

“壹起游”邀您船游三峡,仅限30人

2021年玉屏包船盛大启航,自玉屏国旅推出三峡包船游以来,得到了广大游客的热爱,这次齐鲁晚报“壹起游”联合济南玉屏独家包船,带您用八天的时间驶进三峡大坝,深度游览宜昌到重庆长江600公里航线的绝美风光。

八天的行程,我们将游览历史名城“荆州”,感受古城风韵;游览三峡门户宜昌市,观赏西陵峡东段风光;游览国家5A级景区三峡大坝,登坛子岭,感受“截断巫山云雨,高峡出平湖”的壮



美景观。乘船欣赏西陵峡和巫峡,抵达神女溪码头,游览神女溪景区、千里峡江山云雨,高峡出平湖”的壮

遗址等。此外,还有丰都鬼城、重庆武隆、天坑三桥、仙女山、磁器口、洪崖洞风情街等重庆代表性景点,

让您一次游玩不留遗憾。

据了解,本次包船将于3月23日发团,全部是一等舱带观景阳台标间,全船有中央空调,卫星电视,仅限30人,现在报名70周岁2390元/人、不足70周岁2490元/人。更多详情请拨打电话13165137869或扫描齐鲁晚报·齐鲁壹点壹起游二维码看行程。

(卢红)

播种绿色,拥抱春天
红叶谷植树节开始啦

三月是红叶谷景区的植树月,景区推出“拥抱春天 播种绿色”大型植树活动。播种树苗,放飞理想,收获希望。活动期间,前1000名入园游客,均赠送一张价值“100元园内消费代金券”,所有购票游客均可参与植树节活动。

除了植树,还可以赏梅。红梅、白梅、美人梅等数十个品种,上万



株梅花竞相开放。寒意散去,快来红叶谷植树赏梅,登高赏景,品尝特色南山美食,一起与春天撞个满怀吧!

(文 范秀妮)