



春节历来都是实体经济的旺季,但是2020年的春节,被突如其来的新冠肺炎疫情打破,店铺不能开门,也没有任何客流量,不少店铺开始尝试网络直播带货。

手机、补光灯、三脚架,直播三件套备齐,就可以上阵了。再不济,一台手机,就可以行走直播江湖……疫情之下,“云”直播,似乎成了最好的选择。这场疫情,让更多人加入了线上、线下结合的销售模式转型中。

▶48岁的崔建民在淘宝直播间,一边直播一边介绍产品。



# 从直播“小白”到带货达人 不少商户“转战”网络直播

齐鲁晚报·齐鲁壹点记者 贺莹莹 通讯员 于久辉

## 疫情期间开了直播 60%以上销量来于线上

“这个是柳条做的,不怕发霉,不怕晒,喜欢的顾客可以到右下方四号链接下单。”16日下午,在淘宝直播间,48岁的崔建民一边直播介绍,一边打包商品,格外娴熟,观看人数已经达到一万八千人以上,他开淘宝店铺已经有四年多,但是直播带货这种形式他才刚刚尝试一月有余。

“我从2004年开始尝试女鞋零售,到2016年闭店,12年间经历了实体销售的潮起潮落。”崔建民称,2015年以来,庆云县启动电商培

育“燎原计划”,给广大商户进行免费电商培训,鼓励商户开设淘宝店铺,他又一次看到了新的希望。

“当年开课的时候我43岁,年龄大接受新鲜事物慢,开淘宝店铺所需要的推广、传图、修图更是一窍不通。”崔建民回忆道,自己只能一点一滴摸索,听不懂就在网上买课学习,凌晨一两点之前从未休息过。

最终崔建民选中了从网上开淘宝店铺销售厨房用品,“很幸运的是,开店第一天就有一位顾客花了160

元买了十把扫把,对于当时迷茫的自己来说,就仿佛是一针强心剂。”

这个春节期间,崔建民开启了淘宝直播,每日直播时长达到10个小时以上,直播、打包、客服都是一家人三口来干,休息时间很少,“一样的话每天重复上百遍,一天下来口干舌燥。”

如今,崔建民的淘宝直播日均有5万多人观看,而淘宝店铺销量的60%-70%来源于直播,“今年准备招聘客服以及打包人员,我将把重心放在直播带货上。”



苗建华直播间带货。

## 庆云要催生带动100家直播达人

崔建民与苗建华的直播创业路也仅仅是庆云试水直播电商的一个缩影。如今,在庆云,越来越多的商户开始试水网络直播,尤其在疫情防控期间直播达人借助电子商务实现了创业就业。

“麦穗、玉米都可以在网上卖。麦苗也可以,麦苗榨成的汁,城里人叫它‘麦青汁’,那可是拿着当宝贝的东西。不光这些,我们地里成片的狗尾巴草,放到网上也能卖钱。咱们农村,平时对于我们很常见、很普通的东西,那可都是宝贝,只要肯开动脑筋就有可能转化为财富……”电商培训师杨老师一边在屏幕上展示从网上搜到的店铺,一边对参加培训的学员讲解如何选择产品,而学员们对于杨老师生动形象、深入浅出地讲解也听得十分投入。这是庆云县电商公共服务中心专门针对农村电商开设的淘宝基础班上的一幕。

据悉,近年来,庆云县高度重视电子商务发展工作,全

县电商产业实现了电商交易主体从百到千、电商交易额从亿元到20亿元的跨越,成为推动该县县域经济健康稳定持续发展的新引擎。为保持庆云电商发展综合优势,助力全县经济社会高质量发展,庆云县启动了“电商基础或直播需求的企业实体和个人,培育新增1000家网络活跃店铺,催生带动100家直播达人,遴选扶持10家网红大咖,使电商直播与商贸物流、生态农业、休闲旅游、工业制造等多业态高效融合、互联互通,并通过直观、灵活的直播方式,把庆云优势产品推介出去,把庆云形象宣传出去,力争把该县建设成为应用广泛、要素集聚、引领有力、服务优良、特色鲜明的齐鲁电商生态核心区,助力该县早日建成为以“活力新城、魅力庆云”为特色的协同发展示范区。

## 为了直播关掉实体店 两个月营业额达20万

“我从去年9月份开始接触快手直播,主要销售彩妆、日化等产品,去年两个月的时间实现交易额20余万元,今年预计交易额能达到500万元”。3月12日,庆云县电商直播达人苗建华高兴地对记者表示。

做直播之前,苗建华从事过手机销售维修、服装连锁等行业,眼看着自己的实体店铺经营情况与日俱下,苗建华看在眼里急在心上,去年九月份网络直播进入他的视野。想要直播带货,粉丝数量是最基本的要求,为了增长粉丝,苗建华拿着手机和家人到处拍段子,策划、拍

摄、剪辑……对于一个“直播小白”来说,这几乎占用了他所有的时间。

“关店!”尝试两个月后,苗建华决定关店,全力做网络视频,“那时候还仅仅是拍视频涨粉丝的阶段,没有任何收益,对于我的决定,全家人都表示反对。”苗建华回忆,还记得第一次直播,我去农村直播卖冬枣,一场直播下来直播间就几个人,更别提收益。“硬着头皮地说,硬着头皮地卖,说是尬聊,一点也不为过。”

200人、300人、500人……通过他的努力,苗建华直播间的人数越来越

多,单场直播交易额可达上万元,“疫情初期由于工厂不开工快递发货慢,或多或少有些影响,但是随着一切恢复正常,即使他不直播,一些老客户也会自行到橱窗下单。”苗建华介绍称,一些厂家相信他带货的能力也主动找上门来。

目前,苗建华的粉丝已经达到8万人,对于今年的打算,苗建华想在扩大规模的情况下,把家乡的农副产品尽可能地汇聚起来,“走向网络直播,我认为自己做了一个正确的选择,如今也想为家乡的产品提供一个平台,也算是尽自己的一份微薄之力。”