

■ 2021双十一特别报道

在52岁的年龄,富瑞萍下决心要当一名带货主播。流程她不懂,卖什么还没想好,也没有拿货渠道,但她觉得这些都不是问题,毕竟她大老远来到的地方是临沂,先培训上车,这里什么都有可能。

临沂有着江北最大商品批发市场集群和北方最大物流集散中心,现在这座城又多了个新标签,成为与杭州、广州齐名的“直播电商之都”。在这里,粉丝过百万的主播就有近300人,注册的线上店铺达17.7万家。徐小米、超级丹、陶子家等头部主播的带货创富传奇在业界广为流传,吸引了一批批怀揣着成为流量带货主播梦想的人踏入行业。

对于这些初出茅庐的“底部”带货主播来说,争夺着头部主播分羹之后的残余流量,光努力已经不够,他们或许心力交瘁,但脚步不能停。光鲜镜头背后,是另外一个故事。



在“电商之都”带货的主播们

光努力还不够,能拼命加方法得当才有可能脱颖而出

文/片 齐鲁晚报·齐鲁壹点
记者 时培磊 邱明 李岩松

初入行者的梦想 52岁踏入直播行业 她要用一个月练熟流程

富瑞萍一开腔,就能辨识出她是东北人。52岁的她曾是一名国企下岗职工,干过蔬菜水果批发,做过小生意,开过超市。接触直播带货,富瑞萍是从买开始的,她有自己经常关注的几个大主播,衣服、食品、化妆品等都是看直播买的,每年的消费都在万元以上。

去年疫情以来,直播带货突然火了,看着屏幕里的大主播们场均过百万元甚至千万元的带货量,按照5%—20%的佣金计算,一场直播就能带来数万元至数十万元的收入,富瑞萍嗅到了其中的机会。她觉得别人能干,自己也能行。根据她起初的设想,虽然没法像大主播那样每月能赚个几十万元、上百万元的,但慢慢积累,每月也能赚个几万元。

当她把想法说给丈夫时,丈夫让她消停点,这么大年龄别再瞎奔波。富瑞萍没理睬,她想试试。那段时间她发现,直播平台上随处可见临沂元素,无论是主播、商学院还是货品。培训学院就是她从直播上接触的。在位于临沂兰山区临谷电商产业园的传奇商学院,这里刚刚培训完一批学员,100多个新人已经走向了直播带货的一线。

前几天,富瑞萍也来到了这里参加培训,每天她忙着拍段子,练话术,磨嘴皮子。她给自己布置了一个任务,一个月的时间必须把直播带货各个流程都练熟了。跟她同班的还有三四位学员,年龄都在四五十岁,这里不讲究学历、职业,用学院运营总监胡代刚的话说就是,带货主播入门门槛非常低。但发展到今天,这个行业的专业度已经非常高,单打独斗的时代已经是过去式,想成功需要专业团队共同运营。对于很多新人来说,他们会选择投靠MCN机构,但即便这样,起步仍然很难,MCN机构更愿把资源倾向于大主播。

“我们一般会建议三四个学员组团。”胡代刚坦言,他们今年已经培训了十多期,有上千名学员,但并不是每个人都适合做主播去带货,有些可能更适合做运营。

富瑞萍还有很长的路要走,眼下,她还没想好带货卖什么,也没有自己的带货渠道。随着对直播带货行业的了解,她发现难度真的非常高。“三四个小时的直播时长应该能坚持下来,但投流(投钱让平台推流)这一块太专业了,每一步都要精打细算。”她调低了目标,毕竟要先慢慢生存下来,才能想赚钱的事儿。

无论如何,直播电商给了富瑞萍一个二次创业的机会。在临沂,像她这样的人还有很多,都想在直播带货的风口挖一桶金。临沂市商务局提供的数据显示,



在直播间,看起来很瘦弱的张夺热情并富有活力。

截至目前,临沂市电子商务直接从业者18.3万人。兰山区是当地直播电商基地的发源地和聚集区,据兰山商城管理委员会产业发展科科长杜庆明介绍,仅兰山区就有直播带货主播8000余人。在临沂,主播中粉丝过百万的有300人左右,占比不到5%。

小主播的不舍 流量突然来了 连播14小时直到眼晕

临沂大陆商业村是儿童服装的批发集散地,这里人来人往,送货的三轮车、前来采购的批发商,进进出出。每天上午,主播张曦都会来这里选品。在直播带货已经非常成熟的今天,每天来服装市场亲自选货的主播不多了。但张曦刚入行不久,所有流程都要亲力亲为。

大学毕业后,张曦开过一段时间的饭店,但干赔了。后来结婚生子,在家做了三年全职妈妈。去年秋天,眼看孩子上幼儿园了,当时只有27岁的张曦不想再这样待在家里了。在逛遍了童装批发市场,做了系统考察之后,今年1月份,张曦说服丈夫辞掉了工作,两个人开始了直播带货的创业路。张曦入场时,实时在线人数过千的本土带货主播已经有很多了。她和丈夫租了一间三居室,在客厅贴了一张壁纸,挂了三幅装饰画,就这样开始了直播带货的创业路。

累却快乐,那天两人对彼此说了句加油。从那以后,张曦的直播间好起来了,但每天几百单的销量把两人几乎所有的精力都搭进去了。每天早上7点半,她要起来给孩子做早饭,接着就去市场选品,讨价还价,一直到中午12点左右,回来后要接着量尺码,她要控制在下午1:40左右干完这些事情,留下20分钟吃饭,下午2点准时开播。播完后就要打包发货,忙完已是凌晨三四点钟。

每天只睡三四个小时,满负荷运转,张曦的丈夫最大的愿望就是能睡个正常的觉。她自己也累,但更想给父母孩子好一些的生活。开播以来,几个月时间,她体重从180斤瘦到了现在的140斤,她开玩笑说,没想到自己会以这种方式减了肥。

天,眼瞅着就要吃午饭了,张曦突然看到直播平台正在搞红包雨的活动,商家发得越多,直播间的“老铁们”抢得越多。哪还顾得上吃饭,两人到家就开直播,人气出乎意料的高涨。如今回望,张曦感慨,如果那天没开播,真不知道他们还能撑多久。张曦只记得当时自己非常兴奋,平时播两三个小时就下播的她实在舍不得这么多在线的“老铁”,中途累了渴了,或者坚持不住了,她就让老公替换一会儿,歇上五分钟,平复下心情,接着播。“14个小时,我从来没播过那么长时间。”等到下播时,张曦感到一阵眼晕。他们第一次卖出近千单货,直播间涨了1万多个粉丝。

还不是休息的时候。他们第一次有了“幸福”的苦恼。这么多快递,光单子就有一厚沓,从哪个地方开始成了棘手的问题。“干了一晚上,一直到第二天的下午四五点钟,我们都没睡,连续奋战了30来个小时。”

累却快乐,那天两人对彼此说了句加油。从那以后,张曦的直播间好起来了,但每天几百单的销量把两人几乎所有的精力都搭进去了。每天早上7点半,她要起来给孩子做早饭,接着就去市场选品,讨价还价,一直到中午12点左右,回来后要接着量尺码,她要控制在下午1:40左右干完这些事情,留下20分钟吃饭,下午2点准时开播。播完后就要打包发货,忙完已是凌晨三四点钟。

每天只睡三四个小时,满负荷运转,张曦的丈夫最大的愿望就是能睡个正常的觉。她自己也累,但更想给父母孩子好一些的生活。开播以来,几个月时间,她体重从180斤瘦到了现在的140斤,她开玩笑说,没想到自己会以这种方式减了肥。

中等主播的作息 每早6点准时开播 晚上还要关注头部主播

想要蜕变,首先要挨过阵痛,这是每个主播成长所必须经历的

头部主播的困扰

每场直播要投流上百万
好的运营人才一将难求

在临沂兰山区的临谷电商孵化园区,入驻着像超级丹、陶子家这样的头部主播,他们已经发展成一个MCN机构,有着四层楼的办公区。何时能做到他们的体量,是很多中小主播的梦想。

关于超级丹、徐小米、陶子家等头部主播的消息在网上随处可见。年带货金额超10亿元,一年能赚2个亿,说起网上传播的数据,超级丹传媒的总经理孟凡辉感慨,“我自己都不知道,你们都知道,根本没有卖那么些,我们不喜欢炒作,不希望大家只关注超级丹卖了多少货,赚多少钱。”孟凡辉更希望被关注的是整个直播电商行业。

超级丹的创业经历广为人知,2012年,孟凡辉和超级丹从地摊经济开始创业,做了两三年,就开始一边开实体店,一边做微商。2017年下半年和2018年,实体店销售开始下滑,那时大家都在玩直播,以娱乐直播为主,超级丹搭上第一班快手电商列车,经过了大概一年半的红利期,成为临沂第一批头部主播。

“这个行业的红利期已经过去了,我们也在平稳过渡,正在经历正规化,也会遇到一些阵痛。”孟凡辉介绍,实际上每个层次的主播都有自己的压力,如果不进步,就等于是退后了。他们除了要支撑起一个近200人的团队,如何应对越来越激烈的竞争和行业变局也是亟需考虑的。

以前直播只需要把进来的货想方设法带出去就行了,现在还要做好后台运营。“今年的流量比较紧缺,商家入驻速度超过了平台每天流量的增加速度,我们需要投入大量的资金去引流支撑一场直播,这是全网都存在的一个问题。”孟凡辉介绍,他们正常的一场直播在小店通和粉条(流量推广平台)都要各投入50多万元。“我们需要花钱把人买进来,但是如果支撑不住来的这些流量,这一场直播有可能就赔了。”

直播对专业人才的要求越来越高,而对于临沂的电商行业来说,很多主播团队都面临着缺乏人才的问题,人才培养的速度和公司发展的速度是不匹配的,尤其是后端运营人才,“好多人才在杭州、广州,很难引进过来。”这成了制约发展的一个因素。另外,随着直播平台货品从白牌到品牌化,公司要考虑未来的发展方向,如何引进人才,扩大主播团队,是否跨平台发展,“我们必须提前预知未来一年甚至两年做什么,才不会被拉下。”



扫码下载齐鲁壹点
找记者 上壹点

编辑:于海霞 美编:马秀霞 组版:颜莉