

这个双十一，有一群四季青网红每天试穿几百套衣服，只为向顾客展现最真实的一面

他收获了来自全国的顾客

她收获了在杭州买房定居的希望

本报记者 吴崇远 见习记者 杨一凡 通讯员 郭佳毅 戴红

初冬的阵阵北风让人寒意四起，而在杭海路上的常青休闲女装市场中，却是人声鼎沸。

在五楼靠北侧的一家名为“度”的品牌服装店里，劲爆的音乐声环绕四周。聚光灯下，一位穿着新款大衣的模特站在正中央一座大约2平方米的舞台上，时不时地换上一旁顾客挑选后递过来的新款服装穿上，摆出各种POSE，或者走两下“猫步”。台下的工作人员则拿着手机一刻不停视频直播，时不时还和网友互动分享。整个场面酷似一场互动感十足的T台秀。

也不知从什么时候开始，曾经靠着“扯嗓门、拼价格”的四季青卖家们，也搭上了新潮的“网红经济”快车，动起了“互联网+”“体验式购物”思维，收到了意想不到的效果。



一天下来至少试穿几百套衣服

网友对她从不解到迷恋

常青休闲女装市场中这家名为“度”的品牌服装店是今年三月份开张营业的。老板王世军在四季青扎根多年，从二楼的一间小档口一步步做大生意。“以前我们卖衣服，就是把好看的衣服挂在门口，顾客看到喜欢的，拿下来试一下，不过有时候，衣服也需要搭配才好看，我想到了用真人模特来展示服装。”

王老板的店在开张不久后就启用“网红直播”的方式吸引顾客。“我认为相对于传统服装销售模式，我们的模特穿着服装，摆出各种姿势，展现美丽笑容的时候，也传递给顾客一种自信，可能会激发顾客的购买欲。”

他通过同样经营服装生意的妻子找到了好友“小红”。“小红”本名周金红，长相靓丽。来自浙江台州的她，18岁时就进入了服装领域工作，做过营业员，也经营过自己的服装店。两年前，“小红”来到四季青，当起了一名“穿版小妹”，每天穿着各种不同的衣服展现给前来挑选的顾客。“我喜欢穿着漂亮的新款衣服，当我通过现场展示，让前来购买的顾客觉得好看、喜欢，那时心里最开心。”

然而，王世军的“网红直播”模式并非一帆风顺。刚开始，直播台的面积只有一张桌面大小，光线位置也不专业，更糟糕的是，他打造的“网红直播”在互联网上关注度并不高，甚至有一部分观众不理解这是在做什么，表现出反感。另一头，当“小红”看到网友的评价

时，也会倍感委屈。“每天凌晨五点，我们服装市场开门迎客，所以我会把闹钟设定在4点30分之前，到了店里以后，我们从早晨6点就要开始拍视频，一直要忙到中午12点，简单吃个饭休息一下后就要继续穿版拍视频，一直要到下午3点半下班，一天下来至少要试穿几百套衣服。”

“小红”说，自己真心想为顾客推荐好看的衣服，后来再次拍视频时，她没有多虑，露出了自己的招牌笑容。而王世军也在硬件方面进行了提升改造，舞台面积扩大到将近6平方米，并且在四周摆放了20多种不同款式的女士手包、20多双女士鞋和多种款式的帽子，以便随时搭配更换。后来，直播平台上的网友互动的“画风”渐渐改变了，不少人从刚开始觉得不解到慢慢喜欢，甚至如今开始“迷恋”。王老板当着钱报记者的面打开了一个视频网站的回放，视频中，“小红”靓丽的形象和灿烂的笑容与时尚的衣服相得益彰，而网友也似乎被她的形象打动。想要购买同款衣服的网友不在少数。随意点开留言，可以发现“想买模特身上搭配的那款衣服，请问如何购买？”这样的留言不在少数。

他收获了来自全国的顾客

她收获了在杭州买房定居的希望

王世军说，目前他的档口已经在三四个平台上开设“网红直播”，店里的三部工作手机每天都要收到来自全国各地的微信好友申请，大部分是咨询服装生意的。“以前客户需要本人来实体店看货，客源范围相对较小，如今通过“网红直播”的展示，我们和来自天南海北的客户达成合作，比如有云南西双版纳的、新疆乌鲁木齐的、河北邯郸的，还有广东等地的服装销售商……”他还建立了类似微店的线上交易平台，方便顾客自助下单支付。

说起网红直播的效果，王世军感叹“和以往相比简直是天差地别”。他说，之前在二楼的档口，新款服装都是放在店门口让顾客试穿，业绩好的时候，一天最多能达到十多万的营业额。“如今我们的经营方式从平面到立体化，除了开设网红直播外，在实体店现场还增加了专业‘喊麦手’与顾客进行互动，每天的营业额和以往相比能翻好几番，每年生意最火的六七月份，店里的营业员每天配货一直要忙碌到晚上七八点，好几次面对厚厚的一叠快递单，把几个年轻小妹都忙哭了。”

“网红直播”也让“小红”渐渐走红。“每天穿那么多好看的新衣服，又能在网上看到那么多网友夸赞我，我由内而外的，发自内心的开心，穿上漂亮的衣服，自信就来了，笑容更加真诚坦率。”

她还练就了一身“秒搭”的功夫。有时候顾客看中一款新衣，却不知道该如何搭配更为好看，正犹豫不决



时，往往“小红”一出手，几秒钟就能搭配出一套时尚的穿法。“有时候顾客想买一件打底衫，可却考虑不好如何搭配裙子和大衣，单独一件衣服挂在衣架上很难会让人产生美妙的感觉，但科学搭配后，往往就能穿出‘高大上’的感觉。”说着，“小红”从衣架上随机选出一件打底衫，没经多少思考，就轻松搭配出了相应风格的帽子、大衣和鞋子，青春靓丽。随着一首《红日》响起，小红站上T台，摆出POSE，在舞台上用不同的角度展示着服装，灿烂的笑容始终挂在脸上，灯光下绚烂多姿。

王世军说，很多顾客看到“小红”丰富的搭配，原本只买上衣的，往往会按着她的搭配，买下整套服装。有一次，一位刚刚下班的客户到我们店里，在她帮忙搭配挑选下，一个多小时就选购了三四万元的服装。”

看似光鲜亮丽的工作背后，也有说不完的艰辛。说起自己的工作，“小红”直言“一天工作下来非常累”。“每次回到家，脚底每天都一阵生疼，磨破皮出血泡也是家常便饭，但到了台上，人就像打了鸡血一样，投入十二分的精神展现给大家。”

当然，付出多少，就会有多少回报。“小红”说。现在她拥有着一份不错的收入，放在整个四季青街区，也算是“高收入”人群。她说，自己的愿望是能在杭州买一套属于自己的房子。“我觉得很快就能实现。”

钱江晚报记者了解到，目前在四季青街区，像“小红”这样投入到服装销售中的网红还有不少。仅像常青集团所属的杭州女装网，目前就有十多位签约网红，每天通过各种直播平台将每一件服装最真实的一面展示给每一位顾客。

走出四季青，南来北往的客商仍旧川流不息，发往全国各地的包裹也正蓄势待发，每一个档口的火热在略显秋寒中未曾稍减。澎湃的热情、创业的激情、生活的温情，洋溢在四季青。这条充满时尚与希望的街区，仍将以其不断创新、优化服务、产业升级的全方位优势，继续领跑。

新时代，新征程，四季青人一定会不负初心，砥砺前行，不仅实现个人和小家的梦想，也勇于肩负起一个企业家、一个杭州人的社会责任，拥有和保护好四季青这个金字招牌，把杭州服装第一街和杭州女装行业继续做大做强，为杭州添彩，为新时代添彩。

