

一座世界闻名的小商品城,通过直播平台改变销售模式
义乌国际商贸城,直播用户拿货占比已经达到20%以上

网红直播村里,他们这样赚钱

本报记者 王益敏

小商品城的商品优势和直播网红的流量优势,在义乌完美结合,开出了美丽的花朵。很多曾经的小摊主,命运由此发生了反转。

而且,依托庞大的小商品市场,距离义乌城中心7公里外的北下朱村还成了当地知名的“网络批发商”聚集地,在向全世界供货的义乌国际商贸城的部分档口,直播用户拿货占比已经达到20%以上。

这些直播网红是怎样一群人?他们的工作、生活又是如何的?近日,钱江晚报记者实地探访了义乌“网红直播村”。



闫博通过直播弹吉他



在北下朱村,阿娟正对着十几部手机进行直播销售。

尝试用直播卖羊毛衫 没想到一个月卖出35万件

2014年,创业失败的闫博来到义乌,开始做阿里巴巴批发业务。

回想当年,他觉得是人生的最低谷,“简直是又丑又穷”。闫博说,除了养家糊口,他在闲暇时,会刚刚兴起不久的短视频解压。“我在快手上弹吉他吸引了不少粉丝,还有很多同城的人来找我学吉他。”闫博说,后来他也在快手上发一些自己的日常,比如摆摊进货,他也拍一段短视频:“老铁们(网红用语:哥们),我去进货了,今天又被老板压了很多货……”闫博说,他当时唯一的目的,就是记录自己的生活方式。

一次意外的机会,他发现有人用快手直播卖货也非常吸引人,他想自己也可以试试。2017年8月,闫博尝试着用快手卖自己批发的羊毛衫,没想到一个月卖了35万件。很快,这件事在义乌批发圈里引起了不小的震动。原来,网络直播可以蕴含着这么大的能量。

“我只能说这是个案,因为正好是羊毛衫批发的应季,但短视频或网络直播,确实是一个很好的创业方式。”闫博说,从那之后,他产生了通过短视频抱团创业的想法。

侯悦很快成了闫博第一批带动的小摊主。他们和其他几个小伙伴一起组建名为“创业之家”的培训机构,手把手教如何用快手销售,经过一年的发展,总共培训了2000多名学员,其中三成以上选择留在义乌继续做直播电商,其他人回到家乡或去其他地方通过线上创业。

在这个名为“创业之家”的培训机构里,每个人在直播带货时,都有各自不同的方式。比如侯悦,这个见人总笑得特别甜的小女人,背后却藏着一段艰辛的故事。“十岁的孩子患重病,每个月光医疗费就要两三万元。”侯悦说,在一起创业的直播平台,她的粉丝是增长最快的,“我分享我的故事,我的粉丝很大部分能转换成我的客户。”在侯悦看来,她的直播是用诚心换诚意。

事实上,为了提高专业度和成功率,闫博、侯悦等人也是总结梳理了一套课程,对接货源和供应链,还装修了门店货架、培训教室,添置了直播设备和仓库,让学员可以在现场边学边实践。

“背靠这座小商品城,是我们后来迅速逆袭的原因之一。”侯悦说,一双不到3块钱的女士羊毛衫、不到10块一斤的毛绒玩具,让他们迅速对接线下摊主,成了全国各地线下小县城批发商们的批发商。

简陋商铺门口 停着价值百万的豪车

下午四点,来自陕西榆林的阿娟(化名)同时对着十几部手机开起了直播销售。这个略显富态、操着一口浓浓西北味的中年女子卖的是一口不粘锅。她不停炒着爆米花,演示锅的功能,几分钟完成后,她倒入旁边一个大塑料桶中,然后重复炒一拨。这期间,阿娟要回答不同手机上出现的各种问题。旁白的一个中年男子是阿娟的合伙人,他有些自豪地告诉我们:“很难相信吧,她有20万粉丝,每次直播都能带动不少销售量。”

直播一个小时,阿娟有些累,并不精心打扮的妆容也有些化了。面对数以万计网上粉丝都对答如流的她,在记者面前竟然有些脸红地说自己难为情了。

“和很多网红直播并不同,我们背靠义乌,在短视频或是线上直播时,卖的并不是颜值。”阿娟的合伙人说,“一口锅,很多线下平台卖几百块,我们可能就几十块,而通过直播的视频展示,我们的顾客真正看到了效果。”拼体力,俨然成了这个名为北下朱村的直播网红村,能够成功的最大注释。

记者注意到,一幢房、四层半,成了这里的标配。最上面的半层住人、三层囤货,底下一层是直播间。下午6点左右,记者站在北下朱村主干道上,一辆辆满载货物的卡车来来往往,不少看起来简陋的商铺门口,还停着价值上百万元的豪车,甚至车牌都是四五相同数字的连号。马路边的一些店铺里,有人忙着拍视频,直到夜幕渐渐降临。

短短2年时间 网红村的门店租金直线飙升

北下朱村本地人告诉我们,村里的商户都是在义乌做了十几年的老江湖,他们对货品和渠道非常敏感,大多为阿里、拼多多等平台供货。最近一两年时间里,短视频如快手等席卷北下朱以后,村里门店租金又涨了几倍,一间普通的店面租金从3万元/年涨到了7万元/年,有几间店铺规模的商家每年租金高达40万。很多人称这场直播电商,是义乌小商品城经历的又一次创业。而这次创业,是从短短不到两年的时间里兴起的。

闫博记得,早先一位“创业之家”的学员到义乌五爱批发市场去拍摄销售,接连被几家档口老板拒绝,只有一家老板让他进了门,这位学员非常感激,带了一群伙伴帮这位老板现场直播销售了6万多元的鞋子。

这样的例子多了,厂商也开始对直播电商放开了心态,自己也下载快手等短视频客户端观察研究。“发现有时一个视频上了快手热门,就能创造一个火遍全国的爆款,带来不菲的收入。”这是不少电商直播主们共同看到过的事。

义乌国际商贸城一位负责人表示,目前,不少在短视频平台展示性较强的饰品行业是目前带货能力最强的,在商贸城的部分档口中,用户的拿货都已经达到20%以上。

义乌国际商贸城一区工艺品商会副会长李红松说:“市场正在寻找新模式,直播电商是一个大趋势,我们都在学习如何拍短视频。”他以快手为例,“它不只是一个娱乐平台,而是可能改变商业形态,国际商贸城也在试运行网红直播中心,这给商城尝试新的经营模式提供了很大想象空间。”



网红直播村,四层半成了标配