

高晓松李佳琦, 两名嘴首次合作直播

5秒售空40万斤大米, 5秒售空5万罐山核桃, 7秒售空12万袋燕麦面 三地贫困户增收439万, 直播成脱贫致富新风口

本报记者 朱银玲

当晚十点刚出头,高晓松就到了。他对公益很重视,刚坐下,就开始跟阿里巴巴脱贫公益基金的同事商量接下去可以推广的农产品。“你看今天这个大米就很不错,我去现场看过很多次,接下去我们要多跑跑,看看有哪些可以做。”

这天是双12,晚上十点半,高晓松要跟直播一哥李佳琦一起直播,在这个分秒必争的日子,李佳琦特地抽出了半小时的时间,做这场纯公益直播,主题便是为农产品带货。

也就是这半小时的时间,40万斤内蒙古扎赉特大米5秒售空,5万罐安徽金寨山核桃5秒售空,12万袋康保燕麦面7秒售空,预计带动三地1114户贫困户共计增收439万。

淘宝直播,成为了脱贫致富新风口。



50年来第一次涂口红 高晓松为做公益拼了

12月10日晚,高晓松发出一条微博:“后天晚上,向@李佳琦 Austin 前辈学一门新手艺!关于如何带货这档子事,大伙有啥不成熟的小建议?赶快教我两招。”

高晓松要跟李佳琦一起淘宝直播带货?微博一发出,网友high了:当李佳琦遇到高晓松,会不会遭遇职业生涯大挑战——毕竟对方是自带20G速度的高晓松啊!顺带,网友也热情给高晓松支招:千万跟镜头保持距离。毕竟对方是脸连巴掌大都不到的李佳琦!

还有网友建议:“可以搞一点活动,比如销售额每满100万就让李佳琦给你涂次口红。”没想到高晓松不但回复还转发了:“哈哈就这么定了!为扶贫(拼)了!”

此次公益直播,要卖三款农产品。分别

是安徽金寨山核桃、扎赉特大米、康保绿坝燕麦面。

最终,40万斤内蒙古扎赉特大米5秒售空,5万罐安徽金寨山核桃5秒售空,12万袋康保燕麦面7秒售空,预计带动三地1114户贫困户共计增收439万。

高晓松允诺网友的事儿也没忘,李佳琦分别用三种颜色的口红,从左到右,给高晓松来了个新式口红妆。场面之难以想象,引起了网友的热情转发,第二天两条有关当晚直播的话题冲上微博热搜榜。

“没想到这么刺激,几秒钟的时间就卖光了。特别感谢大家的爱心,新经济下的新模式特别有意思,另外,跟李佳琦这样的大网红一起做公益直播,从而影响更多的人,我觉得特别有意义。”高晓松在直播结束后告诉记者。

做公益直播只是为了带货? 不,是为了让大家更了解中国

“阿里巴巴做得这么大,没有老百姓,做不起来。猫晚做到今天,也要对社会感恩。整台晚会拿出了20分钟的时间来做公益。”2019年天猫双11晚会,出人意料地做起了公益。

总制片人蔺志强说,今年晚会的一大亮点,便是明星扶贫。“39位艺人,来给21个贫困县带货。”孟庆光透露,在沟通过程中也有过担心,一台晚会中加入公益扶贫环节,会不会影响收视率,“但这是我们能做的,是我们的社会责任。”孟庆光表示,晚会最终是希望通过明星,让大家知道,中国有这样一个县,这个县里有这些好东西。

其实,此前,淘宝公益直播一直在低调进行,成绩却很高调。已经创下不少纪录:2019年,“网红县长”朱明春4次上淘宝公益直播推介阳山梨膏和阳山油桃,卖出近3万件,销售额达257万元;2019年3月,30万斤脐橙通过阿里平台不到72小时走出秭归大山,让秭归当地20户贫困户平均每户增收5000元,超过了他们平时半年的收入;2019年4月,阿里巴巴脱贫攻坚公益直播中,兴安盟大米3小时卖出44000袋,重量达220吨;2019年7月,阿里巴巴脱贫攻坚公益直播中,寻乌县副县长米雅娜直播百香果蒸鸡蛋,2个半小时售空2万多斤百香果;2019年10月,625176斤礼品苹果通过淘宝公益直播半小时售罄,累计销售额234万……

自从做了淘宝直播 乡民们眼中有了光

“宝宝们大家好。”这是山西省平顺县人民政府副县长段开松做电商学会的第一句话。今年,段开松在薇娅直播间,借助淘宝公益直播3小时,累计售出平顺潞党参等农产品3万多份,销售额达100万元。网友们纷纷点赞:“县长在直播间没个县长的样子,但这就是为人民服务的样子。”

另一边,来自全国的县长、村长们,也相继加入直播大军。

从今年3月底淘宝直播的“村播计划”启动以来,在两百多天时间里已经覆盖了全国全部省市自治区的300多个县,全国各地的田间地头都刮起一股“开播风”,成千上万的贫困地区的农民开设了直播间面向全国消费者介绍自己家或者家乡的特产,每两天就有一位县长走进淘宝直播间,参与用户超过2亿。

今年天猫双11一共有2万村播、40多位县长走进淘宝直播间吆喝当地农货和农产品。一个农民开个直播间就可以向全国的消费者销售自家田间地头的农特产。

通过直播卖几次货,就能帮助贫困地区脱贫致富了吗?后续的工作怎么开展,对村民们到底有没有帮助?

光是卖当然不行。淘宝直播的脱贫致富,是实打实的“生意经”。

自从加入直播大军后,段开松高兴啊。可他高兴的,不只是自己的付出受到了肯定,而是看到了村民们的改变。

用段开松的话形容,自从阿里巴巴的人来了以后,县里的人,眼里有光了。如今他们玩手机,不再只是玩游戏,而是关注风向。“过去冬天,乡亲都在晒太阳,现在都在做电商。”

段开松表示,产品上行需要有品牌及各方面认证的,乡里就加快步伐发布了公共区域品牌。除此之外,初级农产品附加值低,怎么深加工提高产品价格,也是需要乡亲们动脑筋的。一连串的问题背后,是政府组织乡亲们培训、拓展种植面积、提升宣传意识等等。

而他也相信,随着淘宝直播的持续爆发,包括消费者消费习惯的养成,淘宝直播内容的持续优化,直播技术的5G迭代,都会让淘宝直播成为脱贫致富的新风口。

