



深扒抖音八大变现方式 滕头村开启直播带货培训

桃胶老板娘对标李佳琦,开练

本报记者 陈曦 通讯员 夏蓟建 文/摄

“每天沐浴着厄瓜多尔海拔3000多米的阳光雨露,摘下后,又坐着头等舱飞来中国……”35岁的直播培训讲师舒周扯着略显沙哑的嗓音,现场展示如何用“富有感染力的语言”直播卖玫瑰花。

舒周第一堂线下直播技能培训课就办在村里。这是宁波市奉化区滕头村的一间乡村小书吧,三四十平方米内坐了四十多人,来晚的只能站着听。听课的有卖旗袍的商户、卖桃胶的农户,有山里开民宿的老板,还有当地服装企业的员工……

解密李佳琦的直播话术,传授21个直播技巧,讲解运营规则、直播如何变现、如何给粉丝画像……直播经济的风口,已吹进农村。

没颜值没才艺 也能通过直播变现

江苏女子李华30多岁,在群山环抱的奉化区大堰镇经营民宿,她是远近30多家民宿经营者中的一员。她特意驱车30多公里,赶来听课。

“疫情期间很多民宿老板变身主播,推广销售当地农副产品。”李华说,传统的软文加图片的宣传推广模式互动性弱,效果不如直播。

李华喜欢穿汉服,偶尔也拍一些短视频,也一度想尝试开直播,但面对镜头,还是会冷场尴尬,不知道该说什么。

“组织培训前,我们做了前期调研,企业呼声最高的就是直播电商培训。”受奉化区总工会委托,组织承办这场培训的宁波腾悦文化总经理傅丹丹说。

舒周要培训的,就是让这些想尝试却不知道播什么人,了解如何互动,如何吸粉,直播如何变现等。

“通知发出去不到一周,原本安排30人的场地,就有五六十人报名。”傅丹丹说。

走访了省内多家网红孵化机构,最后傅丹丹还是从宁波请来了舒周。用舒周自己的话来说,“瘦脸功能开到最大我的脸也小不了”。但她现在经营的抖音账号“舒周说零售”,30天时间粉丝破1.6万,仅仅音浪打赏收入就有39万元。

“没颜值,没才艺,为什么就不能通过直播吸粉变现呢?”她的这番话,给在场的直播“小白”很多信心。

早年做过化妆品销售员,又在一家颇具规模的家纺企业做到营销总监,再转到商业培训师……舒周在零售行业摸爬滚打多年,积累了足够的经验。

她艰辛曲折的实战经历让人很能共情。开直播头5天,直播间观众才个位数,坚持到第11天才慢慢聚集了人气,坚持到第30天,直播间观众人数终

于稳定在3位数。

“一开始直播间就只有3个人,我老公和爸妈。但就看能不能坚持下来了。”舒周说。

找准赛道 桃胶老板娘正努力学习

舒周播放了一段李佳琦直播卖口红的视频。当他标志性的“Oh my god”一出现,现场立即爆发出一阵欢笑。

“这不是嘴唇,这是女人的武器”——夸张有感染力的语言。

“24号、75号,最能衬肤色,显白”——专业知识过硬。

“买它买它”——给直播间粉丝发出行动指令。

具有煽动力的话题、丰富的肢体语言、扎实的专业知识、适时发出指令……“这些都是李佳琦直播带货成功的秘诀。”舒周一一剖析。

“为什么有粉丝进直播间就秒走?你要第一时间喊出他的名字。”舒周的技巧很实用,她说,不要说成“欢迎某某”,像零售店迎宾,要说“某某你来了啊”,更能拉近距离。

橱窗带货、抖音小店、音浪打赏、知识付费、广告代言……“抖音变现有八大方式,为什么想开直播,却不知道讲什么?因为没有找到自己的赛道。”舒周说,一开始就要找准定位。

在老师手把手指导下,村里卖桃胶的张春燕,在课堂上第一次开了抖音直播。

舒周打开自己的直播间,和张春燕“连麦”——把自己的粉丝引流过去。

“这里有一家做桃胶的网红店,现场让老板娘给我们介绍奉化水蜜桃的桃胶。”舒周对着直播间的粉丝说,请“宝宝们”去张春燕的直播间支持下,“给这些实体企业一点信心,帮助他们开启直播带货生涯。”

首次直播的张春燕,面对镜头信心不足,声音很小,看到弹幕上观众的提问,她应付得手忙脚乱,不知道该回答哪一个。

奉化盛产水蜜桃,桃胶是产业链上的衍生品,也是当地非物质文化遗产。从母亲这一辈开始就在村里景区卖桃胶,张春燕这一家族生意持续了30年。

疫情之前,桃胶生意稳步上升,一年有30万元左右的销售额。但疫情期间,桃胶几乎卖不出去。

“我们是手工产品,都是线下销售,现在直播经济起来了,我们也看到它在带动乡村农副产品上发挥的作用。”张春燕说。

两年前,张春燕就注册了抖音号,但粉丝只有100人。“拍过一些制作桃胶的短视频,一直想尝试直播,但此前生意太忙没空,趁现在空档期刚好学一下。”

第一次做直播,“一下子扑面而来的信息太多,招架不住,来不及回应。”张春燕说,要多开直播,多加练习,“如何与粉丝互动,如何把品牌做得专业,这里面要学习的门道太多了。”

在有鱼的地方钓鱼 把培训一直做下去

“实体的春天靠熬是难熬到的,要自己突围。”面对底下坐着的众多实体经济从业人员,舒周评价道,流量入口瓶颈、运营模式单一,这些实体经济面临的痛点,直播带货都可以解决。

舒周的PPT上,弹出一句加粗醒目的口号:在有鱼的地方钓鱼。受疫情影响,一些实体经济正在遭遇“至暗时刻”,很多人相信,直播经济可以帮助突围。

这也同样应验了这句话,“哪里有流量,哪里就有机会。”

爱伊美集团进出口部副经理朱国飞一行5人参加了培训。“直播培训的需求还是很强烈,很多传统企业都是‘小白’。”国外疫情,让很多外贸企业的生意都降至冰点。“我们企业主要是做服装,外贸出口占比一半,现在欧洲主要出口国家的商店闭门谢客,下的订单或取消或延期,更不用说新订单了。”朱国飞说。

外贸企业被迫纷纷转向国内市场。内销市场大,但是线下实体门店的投入太大,往电商方向走是不少企业深思熟虑后的择优之举。

作为传统服装类实体企业,爱伊美也不例外。

“我们在微商城、淘宝都开了企业工厂店,还在抖音上做宣传。”朱国飞说,目前公司成立了电商部,打算自己运营抖音直播,毕竟找外面的公司来做成本挺高。

对于大多数急于转型的实体企业来说,直播带货还都只在摸索阶段。“只有一个模糊的概念,怎么吸粉引流变现还不清楚。路就在那里,怎么走好还是要多学习。”朱国飞带了内贸部和负责微信小程序店铺的同事都来听课,系统的培训之后,才能逐渐把路子走清。

两个多小时的培训让学员意犹未尽,追着老师问,“直播前期要做什么准备?”“怎么热场?”“怎么样增加粉丝转化率?”……

这只是滕头村举办的首期培训,针对的大多是零基础的“素人主播”。

“我们计划至少做十期,课程也逐渐深入,打算在6月初开第二期,主要讲短视频运营、拍摄、脚本策划。”承办方负责人傅丹丹说。

“回去之后,就打算立一个直播计划表,固定一个直播时间。还是要坚持做,才能增加粉丝粘性。”张春燕说,等她熟练了,再带动周边的商店一起直播,希望能帮助线下实体店打开更广阔的销售渠道。



《小伙掉进西湖,47岁的大叔下水救人后累瘫在岸边》后续

救人保安朱守省和游客刘扬获“见义勇为”称号

本报讯 年轻男子坠入西湖,正在执勤的西子义警朱守省果断跳入西湖,路过的90后游客刘扬也跳进水中一起救人。

5月28日下午,本报记者获悉,朱守省和刘扬

被授予杭州市见义勇为积极分子,同时给予朱守省8000元、刘扬5000元的奖励。

朱守省和刘扬救人的故事也入围了阿里巴巴天天正能量338期正能量评选,并以超过半数的高

票当选本期正能量奖。钱江晚报·小时新闻将联合阿里正能量为“西子义警”朱守省、山东90后小伙刘扬颁发证书及5000元奖励。

本报记者 杨一凡 边程壹 通讯员 张丹