

直播人

拥有无数身份标签,薇娅却没有休息的权利
她的身后,一大堆人在奋起追赶

的2020

逃不出数字的魔咒 最熟悉凌晨两三点的杭州



新的领域

2020年直播带货元年
行业的先锋速度越来越快

与此同时

行业的规范也随之而来

进军直播带**薇娅直言**

我停一天,我背后的工厂就停了

“5、4、3、2、1,上链接!”

无论主播风格平和还是个性张扬,直播间的倒数成为标准配置——这一秒的情绪,往往直接和成交量挂钩。

做了一年的带货主播,贞贞知道,无论在镜头后面的情绪有多糟糕,都不能带一丝丝到镜头前来,“要笑,要互动,要充满热情,”贞贞说,“没有人愿意看一个催眠主播讲话,没有情绪也要调动情绪。”

杭城已然入冬,但贞贞工作的直播间里没有空调,“我们都是靠意念发热的。”贞贞笑道。

在直播前,场控、助理、后台运营,互相加油打气:“卖他个一百万!”后台放起了热场音乐,灯光打亮。负责主讲的大秦掐灭手中的香烟,“开始了啊,全场安静。”点下抖音开始直播的按钮,音乐声调到了最大,手机镜头对准了贞贞。

大秦坐在手机的前面,拿起麦克风,音量不自觉地越吼越大,“来的宝宝们扣个1,帮我们把点赞数搞上去!”

他们卖的是某品牌的羽绒服,一整排的架子立在T台的边上。大秦关注着弹幕上的互动评论,上架衣服的顺序有个基本的流程,但往往根据粉丝们需求随时变动。这需要后台运营时刻盯着直播,输入要上架的货号、颜色、尺码和库存,实时报备剩余的库存情况,还要去后台“踢人”——把拍下未付款的人踢走,方便后进来的人买下付款。

这一场,主播是大秦,模特是贞贞,相比之前贞贞一个人讲、一个人换衣服要轻松很多。六小时直播带货的内容全都是羽绒服,大秦对此驾轻就熟,“这一款是真的王炸款”“这款真的太漂亮了,宝宝们一定要买”“点赞数到三万帮你们上199特价款好不好”……对于已经上架的商品,他会用“改价”的方式鼓励粉丝购买,“原价2399的羽绒服,今天我们2000不要,1000不要,只要789!宝宝们一定要去买!”

晚上6点到半夜12点、凌晨1点是直播带货的黄金时间段,因此每个主播都会用尽浑身解数,让人留在直播间,尽可能地促进流量的转化——每卖出一单,都和主播的业绩直接挂钩。

即便是薇娅,也不能逃脱这个数字“魔咒”。

从城东的九堡到滨江的阿里巴巴园区,薇娅的直播间换了很多地方。如今,她租了一整层楼用作自己的直播选品场地。每晚八点,准时开播,似乎任何事都不能打断她直播的节奏——哪怕是出去10分钟,领完一个奖项,她又跑回到直播间,继续直播。

薇娅几乎没有休息的权利。镜头前,她眼睛里的血丝清晰可见。每个月一天的假期,她通常用于陪伴女儿,不是她不想休息,而是“如果我停了一天,我背后的工厂就停了。如果我停了一个月,我身后的生产链就停了。”她告诉钱报记者。

本报见习记者 刘俏言 记者 陈曦 张蓉

改变、忙碌、感恩。这是2020年薇娅给自己的三个关键词。

直播的玩法在改变,唯独不变的是忙碌——这个词贯穿了薇娅的2019年和2020年。

“你不大能在别的地方看到杭州的这种氛围,电商人经常能看到凌晨两三点的杭州;像我们团队下班时,往往已经是早高峰了;倒也不是一定要追求什么,而是一种梦想。”薇娅说道。

今年是薇娅来杭州的第四年,她把女儿也接了过来。跑过了北京、西安、广州做服装生意,她终于定在了杭州,把公司搬到了阿里巴巴滨江园区,和淘宝总部血脉相连。作为一名有无数身份标签的头部主播,薇娅和她身后的团队摸着石头过河,最终站在这个行业的金字塔尖。

杭州,一个拥有千亿GMV“直播电商第一村”的城市,一个淘宝直播机构占比全国总数一半以上的城市,是无数直播电商追梦的起点,也是数个成交神话的诞生之地。

三分天下 直播电商新赛道

如果把主播比作齿轮最前端连轴转的“展示者”,那么其背后的整个供应链,就是一台巨大且精密的仪器。主播站在团队的最前端,反映的是身后整个电商直播的逻辑和玩法。

2015年底,淘宝直播悄悄试运营,彼时它的名字还叫“play”,正值秀场直播大火的当年。2016年4月,淘宝直播正式诞生。

三个月后,淘宝直播负责人组织了一场“连秒10小时”的活动,10个主播比赛谁在一个小时之内能够卖出最高的单量。那时,薇娅的店铺刚好遇到亏损,她参与了这场直播带货,名字也从黄薇改成了薇娅。

电商直播是摸着石头过河的,开始并没有大的方向。后来,淘宝直播定了一个基础的玩法,叫做人货场——人就是主播,货就是货品,场就是场景和运营。

事实证明,这个方向,选对了。

2018年,薇娅已经坐稳了淘宝主播的头把交椅,“双十一”的引导成交额3.3亿元,全年的成交销售额27亿元。但电商直播真正的爆发却是在即将过去的2020年,直播给当下受困的实体供应链,一个新的突破口。

把线上购物的方式“场景化”,是直播电商最为核心的力量。在这条赛道上,淘宝直播率先布局,而快手和抖音也在流量变现的路上,初试直播电商的新赛道。抖音有罗永浩,快手有辛巴,淘宝有薇娅和李佳琦,三分天下的局势似乎越来越明朗起来。

“如果要让我给建议的话,我的建议是all in。”薇娅告诉钱报记者,“做自己热爱的事情,不要被别人的意见束缚。很多人听了别人说直播有多好做、多赚钱,但其实并不是,要看你到底爱不爱这个行业。”当越来越多的人抱着成为下一个薇娅的目标迈进杭州,薇娅希望他们可以全身心投入,像自己目前正在做的事情一样。



扫码搜索“2020城事”
获得更多资讯