

直播人

他们涌入杭州,有人刚刚辞掉造船厂的工作
有人从电视台主持毅然转型

的2020

如果你有直播电商梦 杭州就是梦开始的地方



奇
每一秒

也可能

本报见习记者 刘俏言 记者 陈曦 张蓉
在快速增长下的风暴中心

被时代浪潮拱起,薇娅的成功经验,

被无数人渴望复制

“没有人不想成为下一个薇娅,我也一样。”2020年,主持人夏玮玮逃离了原来那个朝九晚五的舒适圈,加入主播行列;

新人大秦从4月份来到杭州,从对直播一无所知,到如今成为抖音直播品牌服务公司的合伙人;

在抖音拥有100万粉丝的“打工仔”任海龙在犹豫了半年之后,终于辞掉了大连造船厂的工作,决定来杭州做一名带货主播;

2020年,抖音头部的MCN机构无忧传媒旗下的三个顶流网红:“大狼狗郑建鹏&言真夫妇”“温精灵”“多余和毛毛姐”,都相继搬来了杭州,进军直播带货;

这些淘系之外其他平台的主播网红涌入这座城市,试图用他们自带的流量嫁接杭州的电商基因,找到头部主播成功的复制模式。他们试图用自带的流量碰撞杭州的电商基因,来“干一票大的”。但随着直播带货这个新的风口越来越拥挤,唱衰之声此起彼伏:新人想来带货还有位置吗?

每一秒

都可能

诞生



任海龙



夏玮玮



贞贞和大秦在直播中

新人故事

任海龙:只要在杭州,一切皆有可能

一套洗漱用品,两件衣服,一间700块的合租房,15天前,任海龙只身来到杭州,“只要在杭州,一切皆有可能。”

此前,他是大连一家造船厂的打磨工人,更为人知的是他那段三分钟视频——他自拍讲述自己三个愿望:每天赚300块钱,带岳父去旅游,有一个美满的家庭。半年犹豫后,在抖音拥有111万粉丝的他决定来杭做一名带货主播。

这15天,任海龙觉得直播带货“没有自己想象的那样简单”。从普通打工仔起步的任海龙,和粉丝之间有着最朴素的承诺,“绝对不会卖不好的东西给大家。”因此,他对接触到的各路机构,抱着天然的警惕。

有机构想要把他包装成第二个“辛巴”,让

任海龙走“土豪宠粉”人设,承诺他“一定比现在更火”,任海龙有点懵——“这也不是我啊!”;

有机构让他去卖男装,他对这个并不感冒,觉得自己和模特之间还差得远;

还有自称是五粮液的经销商硬要拉他去参观酒厂,任海龙懵懵懂懂地被拉去,回到家才开始懊恼,自己一个“喝酒比吃药还难受的人”,为啥要去自己根本不会卖的品类?

没有助理,不懂直播逻辑,任海龙觉得每天接受着信息爆炸,距离开播也遥遥无期。

也不是没有公司想帮他打理一切,承诺给他配备团队,但代价是五年起步的签约。任海龙觉得一旦签约,自己就会“无事可拍”了——原本就是记录生活,没了生活可怎么办?

夏玮玮:签约还是不签约,始终难以抉择

夏玮玮曾是一名电视台主持。一次偶然,她拿到某一一线手机品牌专场直播的主持机会,脚本是她平时主持晚会的三倍,详细记录该品牌各种款式手机的产品卖点和优惠信息,给她准备的时间只有四五个小时。

“如果不是科班出身,这确实有一定难度。”她告诉钱报记者。大牌直播需要主播具备很强的专业素养,还不能提到竞品的名字,“一次,一个同行太紧张,脑子里一直想不能提,但还是不自觉地提了,结果没播十分钟就被换掉了。”

最影响情绪的莫过于互动弹幕上的人身攻击——“化妆化得像鬼一样”“下去吧”“换人吧”……诸如此类,如果心理承受能力不好,就很容易“掉链子”。

昼夜颠倒让夏玮玮往往熬到上午九、十点才能睡着。两小时睡眠后,又是需要调动全部情绪的一天。长时间的站播,造成腰疼;最损伤的除了嗓子,还有因为工作节奏跟朋友不同步,因而缺乏社交,导致自闭和忧郁。

夏玮玮至今没有签任何一家MCN机构。一旦状态不好,她就会休息几天——这是她认为当主播最自由的瞬间。看到弹幕里有人说喜欢自己,她发自内心的高兴;偶尔也会担忧没有自己的账号,单靠“打工”不是长久之计。孵化账号需要消耗大量时间、精力,且不一定能成功。签公司收入稳定,但代价巨大——合约往往有“大坑”,例如要保证每天直播时间等……夏玮玮始终做不了抉择。

贞贞:跳槽几家公司,现在唯一要求衣服质量不能太差

依靠主播团队的选品甄别能力以及流量带动的成交,是当下主流的直播带货的方式。

“跳槽了几家公司,我现在对公司唯一的要求就是衣服的质量不能太差。”贞贞告诉钱报记者,作为一名小主播,她虽然有自己选品的权利,但大方向依然要听公司的安排,“那些我自己穿上身都觉得不好的衣服,我实在没有办法昧着良心撒谎。”

但身在这个行业,她多多少少听说了一些主播为了高佣金,尽可能压缩货品的成本,展示的衣服和发货的衣服质量并不相同。

一个行业的快速膨胀,势必会更加鱼龙混杂,尤其对于入行门槛并不高的直播行业,更是如此。单纯依靠主播的个人信誉带货,是否存在漏洞?直播带货能否长久保证售卖双方的权益?这些问题仍然亟待解决。

大秦:他坚信,明年会迎来一个增长的爆发期

杭州在敞开怀抱,吸纳着每一个有梦想的人来奋斗打拼。杭州有个目标——到2022年,全市实现直播电商成交额10000亿元、培育和引进100个头部直播电商MCN机构,建设100个直播电商园区(基地),挖掘1000个直播电商品牌(打卡地),推动100名头部主播落户杭州,培育10000名直播达人。

“如果你有一个做直播电商的梦,杭州就是梦开始的地方。”大秦告诉钱报记者。他大学在杭州读书,后来去上海、北京发展。

这些年,他发现杭州的发展“实在是太快

了”。今年,大秦回到杭州。4月,大秦觉得直播带货“确实是一个风口,是一个很有发展潜力的方向”。跟紧这个风口,大秦的公司走上了飞速的发展期。旧的直播间刚刚安装上新的LED大屏,新的直播间就已进入装修阶段,目前他们仅仅播一个品牌,但后续接触洽谈的品牌已经有10余家。他坚信,明年公司会迎来一个增长的爆发期。

在没有暖风的直播间,大秦的热情持续到半夜12点,也没展现任何疲态。对于每一个在杭州的追梦人来说,这个冬天,或许没有那样寒冷。