

# 生长

看见蓬勃与活力

本报记者 张蓉  
通讯员 缪颖明

“抢完就没有了!”  
杭州四季青精品童装市场一间店铺内,38岁的店主胡庆美举起不同的衣服对着面前的手机吆喝起来。在躁动的背景音乐中,她提高音量,语速飞快,每件单品几乎不到两分钟就在直播间一抢而空。



## 从打工到自创品牌,在四季青打拼18年,她说—— 不变,是最大的风险

### 从尝试直播到帮同行带货

在四季青精品童装市场,胡庆美是最早尝试直播带货的店主。

她不是典型的主播,身高不足1.6米,身材偏胖,但在直播镜头前,胡庆美透着一股自信与底气。她的神采飞扬让人难以相信,前一晚她只睡了三小时,“忙到11点下班,凌晨2点入睡,早上5点又起床了。”

这样的繁忙节奏已经持续一个月。“国庆一周,店里销量比去年同期多了一万多件,其中,六七成来自线上。”胡庆美笑着说,疫情后,自己的转型尝试起了效,还有了意外的收获。

胡庆美经营着一家名叫“米尔小可”的童装品牌。今年初,店铺翻修一新,扩展到80多平方米,成为市场一楼面积最大的一间。可新店开张没多久,遭遇了3月份的那波疫情。

胡庆美带着12位店员住进酒店,娴熟地开启直播带货。一场3小时的直播,就达到120万元的销售量。

早在去年冬天,胡庆美就做过直播尝试。“临近年底,资金最紧张的时候,疫情来了,仓库还堆着500多万元的存货,只能想办法应对。”胡庆美回忆说,自己的第一场直播很顺利,“老公做助理,店员负责接单,直播3小时就卖出3000多件。”

一天直播3小时、8小时、10小时、15小时……随着直播的时间越来越长,半个月,胡庆美就瘦了20多斤,积压的存货也很快卖光了。胡庆

美说,直播一周后,自家店门口,每天的配货堆成山,四周的店家也纷纷来打听她的销路。

她自己转型之余,还主动帮市场里20多位商户直播带货。

### 四季青带她和孩子走出大山

从营业员到老板娘,过去18年,胡庆美感觉自己始终和四季青根脉相连,“我刚来的时候一无所有,后来,我成了家,家庭的所有开支、拥有的一切,都来源于这个市场。”

2004年,20岁的胡庆美跟随朋友走出云南的大山,来到杭州一家饭店打工,一个月后,她拿到第一笔工资500元,就走进四季青买了两套衣服,却从此被这个光怪陆离的服装世界吸引。第二天,她就向饭店辞职,来到四季青当营业员。

生性活泼外向的她在四季青如鱼得水,这份魄力也吸引了给店铺装修的同龄小伙,2008年,她在四季青收获爱情,结婚生子。5年后,她和丈夫租下16平方米的档口。创业第二年,他们赚取了第一桶金,花费300万元买下档口。后来,在九堡全款购入150多平方米房子;如今,自创品牌“米尔小可”,招收10多名店员。

“时代在变,环境在变,人在变,事在变,如果我们不变,自己永远就是最大的风险。”胡庆美感慨说,在四季青需要足够的承受力和应变力,而直播为她开辟了又一个新世界。

## TA说——

从一年只能见女儿两次,到我们在杭州安家落户,一家人团聚,这是最大的幸福。四季青让我拥有了现在的一切,也很庆幸当年我来了杭州。  
——胡庆美

## 数说——

杭州四季青服装特色街区现有专业服装市场**31家**,商户**1.6万个**,经营者和从业人员**4.1万人**。  
截至8月初,“云上四季青”纾困行动开展直播超过**800场**,帮助市场困难经营户带货量超过**200万件**,销售额超过**3亿元**。  
“52条新政”“杭十条”“服务业40条”……今年,杭州出台一系列应对疫情、支持企业稳定健康发展的举措。

精彩5G+ 就选移动

# 畅享金秋 移动巨划算!

金“秋”点移动,真“香”!

拨号视频电话  
畅快聊

买5G手机  
最高优惠  
3600元

超大流量包  
按需选1元购

享智家娱乐  
超值全满足

5G+

浙江移动金秋福利,四大优惠真香!

www.10086.cn

10086 10086 10080