



直播过程中实时显示排名。



“二猫”（右一）与副县长一起卖特色农产品。

## C 冰城主播优势 靠优质农产品打开空间

“大碗”确实迎来了事业的春天。现在,她已经开始“孵化”新的电商主播。花名“大碗”的前媒体广告人张婉彤,早在2017年电商直播刚刚兴起的时候就进入这个圈子,如今手下同时培育着近50名后备主播。“大碗”之前在媒体就专门做电视购物节目,再加上一直想将黑龙江优秀的农副产品推广出去,她和花名“老姑”的同事于萍在淘宝开了一个“达人号”,依托店铺“黑龙江原产地”向全国线上直播。

“刚开直播的时候,粉丝上升很快、流量很大,几个月粉丝就达到2万多人了。”“大碗”说,那时候的粉丝垂直率很高,而且购买力极强。“那时候进直播间的人虽然不多,但几乎都是奔着买东西来的,因此购买转化率很高,进来100个人,至少有一半是买货的,有时还会更高。”看到直播带来的巨大销售能力,他们向阿里集团提交了设立“村播”栏目的申请。没想到阿里集团对这个申请十分看好,最终“村播”栏目成为淘宝直播官方固定栏目,并

在众多频道中成为最具人气的农产品爆款栏目。“大碗”感到最骄傲的是“阿里巴巴一县一业”电商扶贫项目,“这个节目是阿里集团与各级贫困县合作的网络直播活动,今年全国启动的第一站海伦站就是由我主播的。”“大碗”说,海伦当天的活动一共卖了1500万元的玉米,其中150万订单是通过2个小时直播下单的。“通过这次活动,阿里集团对我们的直播团队非常满意,马云还在直播中给我们点了赞。”作为直播行业的亲历

者,“大碗”见证了电商直播从发展到崛起的整个过程,也随着电商直播的浪潮起起伏伏。“大碗”觉得电商直播目前仍处在“蓝海”阶段,“现在都认为电商直播火得不得了,但我觉得现在刚刚度过它的1.0版,正向2.0版发力。”“大碗”说,与秀场直播不同的是,电商直播是人、货、场,三个维度的需求,缺一不可。一个好的直播一定是背后有一套成熟的团队在支持。除了出现在画面上的主播,背后还有技术流、运营流、内容产出流等一系列专业技术人员在支撑。

## D 主播的成长 拼在冰城 努力就能成功

每天,只要没有其他事情,花名“二猫”的电商主播李可会早早赶到公司,熟悉当天直播商品信息,提前调整好状态。长着秀气外表的李可说话却有着略显粗哑的“烟嗓”,“做主播之前我的嗓子就有一点‘烟嗓’,但没这么明显。现在天天直播,就变成真正的‘烟嗓’了。”身材娇小,说话温柔的“二猫”来自江西,今年23岁,是东北农大电编专业即将毕业的大学生。“二猫”是今年7月份实习时接触到主播这个行业的,如今她的直播包括美食、村播等。每天的直播时间最少4个小时,最长长达13个小时,直播时最多有几十万的粉丝进入。“24小时哪个时间段都播过,熬过大通宵也起过大早。”“二猫”说,虽然压力大、很辛苦,但在短短四个月的时间里,她的电商主播能力、心理素质、抗压力和学习能力都有了质的飞跃。

“二猫”说:“比如,对新手而言,直播过程中最棘手的问题是对产品不了解,消费者提出的问题不知道如何回答。我在生活上属于比较小白的人,不要说做饭,就是青菜可能都认不全。而且我做的直播是美食类和村播类,这些生活经验之前完全没有,我必须从一点一点开始学。”“二猫”说:“虽然我是南方人,但是我喜欢哈尔滨的人和环境。在没做主播之前,我就跟家人说要留在哈尔滨工作,我的爸爸妈妈都很支持我。在哈尔滨做主播卖农产品期间,我接触到了许多淳朴的黑龙江农民,品尝到了地地道道的黑土地的美食,现在我更不想走了。”“二猫”觉得,如今她在直播过程中能够保持良好状态,还能有效地卖出商品,靠的都是每一天脚踏实地的摸索。“电商主播不单单是个推销员,他(她)需要迅

速的反应能力、应变能力,他(她)一定是优秀的体验者,更应该是朋友视角的真诚推介。”如今,“二猫”已经开始带独立的直播项目了,并逐步向项目合伙人过渡。“二猫”说:“以后毕业也会坚持做下去。我觉得互联网是创造、实现梦想的地方,互联网创业也是目前大学生创业的主流趋势,在这个平台,不需要背景、靠山,凭借自己的努力就能成功。”“桃子”也这样认为。中专制药专业毕业后,他做过多个工作,“我感觉自己赶上了互联网最好的时候,只要努力就有上升的空间。”目前,他也在向带货优质农产品项目努力。

### 李佳琦何许人也?

李佳琦,曾于2018年9月,成功挑战“30秒涂口红最多人数”的吉尼斯世界纪录,成为涂口红的世界纪录保持者,自此被称为“口红一哥”。2018年“双十一”与马云PK卖口红,最终战胜马云。

Oh my god  
我的妈呀  
买它  
神仙色  
太好看了吧

