

锁定衣食住行,常州主播备战“双十一”

又是一年“双十一”。随着“双十一”的到来,常州电商主播们的直播大战也再度开启,在衣食住行各领域演绎不同的“带货”故事。

■吕洪涛 图文报道

任苏

直播卖女装,今年拼一把



任苏备战“双十一”,在直播间卖女装。

“‘双十一’就要来了,我们要开足马力冲刺!”任苏是我市服装业有名的品牌运营商,在服装行业摸爬滚打近20年,参与操盘过本地著名服装品牌。近年来,她从幕后走到台前,开启了服装直播带货之路,并且成为她的日常。她在天宁经开区青龙街道的工作室,眼下是一派繁忙热闹的景象。

平时,她每天直播4个小时。随着“双十一”的到来,她的直播时间不断拉长,最多的时候,一天直播10个小时。直播时间长了,她都练就了“直播体质”,连播几个小时,不喝水不上厕所,同事都说她“太拼了”。

今年4月份,她开始组建自己的团队,利用“互联网+”打造自己的服装品牌,目前以女款服装为主,风格为“大女主简约风”。和大多数服装主播不同,她的直播间,一天只能看到一两个款式的衣服。“我的理念是每天集中

推一个爆款,把亮点说透。”

以前为大品牌做直播,任苏的直播间最多时有上千人围观;现在做自己的品牌,人数没那么多了,但成绩还不错,最多时也有上百人同时在线。

通过直播,长三角已有一些商家上门,寻求合作;一些百万粉丝大网红看到她的直播,主动联系表达带货意愿;有的粉丝天天蹲在她的直播间,有的还说要把她直播间的宝贝全都搬进自己的衣柜。

任苏这次备足了货源,和同事们进入“备战”状态,还招了几个新人,每天工作十几个小时。

“今年‘双十一’,我们肯定会大丰收!”任苏说。

徐亚红

培养“网感”,年近六旬直播带“米”

“现在,不少朋友一看到我,就说我成网红了!”今年58岁的徐亚红被人称为“大米皇后”,这个称呼被她用在了直播账号上。“这是我的标签。互联网取名字有学问,要符合人设,让人一下子记住你!”

很少有人能记住自己首次“触网直播”的具体时间,但徐亚红却能脱口而出:“2023年10月16日,那天是我的首播。我特意选的这个日子,因为这天不仅是我的生日,还是‘世界粮食日’。”

在常州,徐亚红和她的常金大米很有名。当年,常州凌家塘市场刚兴起,徐亚红租了个大米交易摊位,做起了大米批发生意。后来,她与农户合作,创建自己的大米品牌。因为经常奔走于常州老城区和金坛之间,取名“常金”。

“以前,我们主要是做

线下。近年来,我们开始做‘线上+线下’,两条腿走路。”徐亚红直播有着自己的想法。在她看来,现在想要获客必须紧跟潮流,做短视频和直播。“我是公司负责人,我带头做,其他人才会重视。”

最近一年多,徐亚红坚持每月至少直播一次,她的粉丝也涨到7000多人。她把直播看作是与客户面对面交流的好机会、拓客的好渠道。

在徐亚红的带领下,公司形成了浓厚的互联网氛围,大家的“网感”越来越好。徐亚红不上播,也会组织员工“抛头露面”。临近“双十一”,商品优惠力度更大,大家直播的热情更加高涨。

“以前在线下,哪里有粮展会,哪里就有‘常金’的身影。如今在线上,客户足不出户,就能在网上买到我们的优质产品。”徐亚红说。



徐亚红(右二)在直播卖米

吴冰冰

组织购房节,搞卖房“大场”



吴冰冰(右3)在直播中

在地产圈,网络账号“地产冰总”比较有名,运营者是被圈内人称为“冰总”的资深房产博主吴冰冰。她在常州房地产行业深耕19年,去年3月,吴冰冰试水短视频和直播赛道,现在一个平台的粉丝数已接近3万。短短一年多时间,她闯出了一些名堂。

吴冰冰直播时段不同寻常,是在每天早上,从7时30分到8时30分。“到点准时开播,到点准时下播。我选择这个点,主要是根据我自己的时间安排。因为除了直播,我还有很多工作要做。但令我欣慰的是,这个点看我直播的人也不少。”

在她看来,做直播最重要的是坚持。“我很少停播。现在,我直播间的人数一般维持在三位数,多的时候会达到两三千。”

在直播间,吴冰冰主要讲解当下最新的房地产政策和房地产信息。因为直播间人气旺,不少房地产商和她展开合作。

今年“双十一”,常州有十几个项目为其提供了房源。为了备战“双十一”,除了早上的直播,她的账号还在晚上开设了购房节的直播“大场”,介绍房产项目,拉动销售。

除了自己做主播,吴冰冰还创办了新媒体房地产MCN公司,孵化、签约常州房地产头部主播百余人。

今年的“双十一”购房节直播“大场”,除了吴冰冰,她公司的一些账号也会参与进来。“想要认识我,了解更多房产信息,即日起到11月11日,我会在直播‘大场’等你!”

陶鑫涛

直播卖汽车,备好护嗓药

“备战‘双十一’,最近挺忙。”22岁的陶鑫涛是常州东安五菱汽车销售服务有限公司的一名主播,这几天忙着直播“双十一”限时降价促销活动。“每天直播4个小时,展示汽车的性能和亮点。吸引客户来看车,这是我的主要任务。”

陶鑫涛学的专业是电子商务,入职公司2年多,一直从事短视频制作和直播工作。其间,他把公司账号的粉丝数运营到4万多。直播最出彩的,是一场直播带来600多条获客信息,半个月直播带来2500多条获客信息、成交了67台汽车。现在,他的直播比较稳定,平均每月直播获客信息7000多条、成交汽车

65台左右。“我们五菱是有排名的,这个成绩在华东地区排前几名,在省内基本上属于‘销冠’!”

陶鑫涛在直播前会做足功课,总结上一场直播的不足,梳理这一场直播内容。“在直播间,我们除了突出专业性,也要用生活化的语言讲述细节。这样,直播才不会枯燥,才能留住人。”

除了直播技巧,他还强调了直播时段的重要性。一开始,他每天5:00播,中午11:00播,甚至在19:00到21:00再播一场,但效果一般。后来,他把直播时间固定在18:00—22:30,人气开始旺了起来。

今年“双十一”前夕,他为自己定



陶鑫涛在直播介绍汽车性能

下目标:15天内要完成2500条的获客信息。“直播对我来说最大的挑战是费嗓子。现在,我早已备好了护嗓药,相信自己一定能实现目标!”

遗失声明 公告信息登报

常州日报、常州晚报

公告服务

承接各类证件遗失、公章、营业执照遗失公告、家有喜报等登报服务



扫码即可线上办理

需要指定日期刊登的,须在刊出日期前两日起提前办理和预约。

登报服务热线:86603740

地址:常州市新北区龙锦路1590号常州现代传媒中心3号楼一楼常州日报社便民服务中心

圣家装饰

新房装修 旧房改造
商铺升级 全屋定制

地址:天宁区安信颐和8-2公寓
电话:13961189714