

今年8月,网络主播成为国家承认的职业种类

双十一,一起来围观常州带货主播的“职场秀”

■本报记者 舒翼 图片由受访者提供



张文仲团队的主播正在直播卖衣服

又是一年双十一,张文仲又进入了一个“大忙季”。“今年,我和我的常州同行们,忙得特别有底气。因为,网络主播的职业身份被国家正式承认了。”这位众宜传媒有限公司的负责人笑称。

今年8月,国家发布了19个新职业,其中公众最为熟悉的莫过于网络主播了。而张文仲是常州第一批涉足直播带货的电商服务者,他认为这个好消息是给目前常州从事直播带货的网络主播们,打了一针兴奋剂,让他们更加信心满满,要为职业荣光而不懈努力。

从服务一类电商转到二类电商,找到了事业的新“蓝海”

“我经历了一类电商(淘宝、天猫、京东等传统平台)的日渐势微,又赶上了二类电商(抖音、快手等直播平台)的蓬勃发展,算是常州第一批接触直播带货的从业者。”张文仲说这次转型让他找到了电商发展的新“蓝海”,可以真正大展拳脚了。

2016年,张文仲入行,为企业提供拍摄产品美照、制作淘宝网页等服务。到2019年,他发现一类电商已经渐趋饱和,难有新的增长,而直播电商方兴未艾,于是果断转向二类电商。“我们自己不能开直播带货吗?抱着试试看的想法,我们播了一次,没想到火了,预计只有百人看,实际吸引千人关注,这就是流量的力量啊!”于是公司招募了一批主播,与山东一家服装企业长期合作,直播卖服装。最近他们又在小红书上开了直播,销售动漫周边,专门吸引“二次元”们的关注。“小红书上的直播相对不多,又是‘二次元’的聚集地,前景很看好。”

如今,他既是直播带货的参与者,又为所服务的数百家企业提供主播带货服务。今年双十一,他的3个团队每天都在外面跑,他发现企业对于主播的需求更加旺盛了,几乎所有品类都在找主播带货。

常州的带货主播经历三个阶段,还在不断开拓

“常州是一座特别适合主播成长的城市,既有强大的制造业基础,又不像杭州、义乌、深圳那边主播的更新换代那么快,可以给自己一个发展期,更好地适应直播带货的要求。”张文仲认为,从2019年到现在,常州的带货主播经历了三个发展过程。

2019年到2020年是初创期,当时常州的带货主播很少,各大公司仍旧关注于一类电商,而在小商品发达的义乌、杭州等地,带货主播已经大量出现。张文仲说,那时公司能招到很多主播,但都不会做,显得很稚嫩,属于满腔热情的小白。于是他带着大家一边学习大主播的特点,一边不断尝试什么能带来流量,通过不断

试错慢慢摸索出经验。

2021到2022年是发力期,企业都在直播带货上发力,国内出现了一批头部带货主播,靠一个人的流量就让企业赚得盆满钵满,常州则是出现了企业到处找主播,但主播能力欠缺、难以实现流量变现。所以张文仲想方设法,把在杭州、广东打拼过的一位网红主播,也是他的师弟给拉了过来。“事实证明我做对了,他对直播带货的理解,尤其是很多新观点,对于我们的主播属于降维打击。我请他负责公司服装类的直播带货,同时指导年轻主播快速入门。”

2023年到现在是开拓期,除了在国内争夺流量外,很多企业正在致力于往海外发展,比如到亚马逊上大展拳脚,到TikTok上直播带货,利用制造业优势和价格优势,争取更大效益。

商家与主播双向进步,直播带货大有可为

作为常州直播带货最早一批的参与者,张文仲说,由于缺少官方专门的统计数据,只能根据他的从业经验和观察,估计目前全市的全职带货主播数量在500到1000人,整体能力中等偏上,其中7成以上为女性。目前带货主播绝大多数分属于各个传媒文化广告等公司,像他的公司就有30多位主播,既负责为公司直播带货,又可以帮助客户企业做宣传和带货。虽然行业前景很美好,但总体而言主播的工作留存率不算高,转岗与跳槽得比较快。“觉得自己能力强的会要求更高的薪水,否则就跳槽另觅高就,能力一般的会让企业觉得达不到要求,会将她转去其他岗位。像我公司就陆续有主播被淘汰后去做助播和客服,也会不断有新主播进来接替。”

张文仲认为,相比以前,商家确实在进步,比如以前挺俗气,会要求主播一定要漂亮,专业能力倒在其次。现在已经反过来了,强调专业能力为重,是否漂亮要求不高。主播也是一样,除了会打扮外,需要懂所带的货,并能作出恰当的点评,用专业观点进行推介。“这样看来,常州的商家与带货主播正在双向进步:商家助力主播扎根于某一类商品的直播,成为这方面的专家,而专家型主播能保障商品更好卖,实现各取所需和双赢。”

不过在与企业的交流中,张文仲发现“越来越多的企业与越来越多的主播之间,存在不对称状况,常有企业客户反映找到的主播不好。想要自己培养吧,又对需要投入的精力和成本心存顾虑。”张文仲说,他正在想办法搭建一个平台,通过AI匹配机制,让企业与主播可以更快地选中最合适的一半。“常州的带货主播会得到越来越多的施展自己才能的机会,到直播电商的‘蓝海’里去崭露头角。”

为了当上主播,她放弃了本科读高职

“我前几天刚去杭州,为某酒店推出的感恩节活动进行预热和促销,吸引了很多人报名参加。”身高超过1米7的东北女孩佟佳永怡,是张文仲公司的合作主播。

为了当主播,不念本科上高职

佟佳永怡属于互联网一代,从小就喜欢网络购物和短视频,也立志从事这方面的工作。高考时因为本科院校没有电子商务专业,尽管高出了本科的分数,她还是拒绝了父母希望她读会计或师范专业的想法,选择来常州读高职,因为这里有把她培养成自己想要从事职业的对口专业。

她在完成学业、拿奖学金的同时,她把课余时间全部用于学以致用“攒经验”:一边在抖音上发短视频,在小红书上穿搭种草,一边接受商家发来的服装、化妆品、配饰等的直播带货邀约。“我的客户以服装为



佟佳永怡在直播带货中

主,包括鞋子、帽子、裤子等,可能是我个子高有气质吧,像杭州四季青商城里,有几家轻奢女装品牌都请我帮忙做宣传、推广品牌。”

两年多前毕业后,凭着学习期间的积累,她如愿成为全职主播,以直播带货为主,她带过30个左右的服装品牌,其他像眼镜、耳饰、转运珠、吊坠、假发、化妆品、粉扑、口红、面膜等就更多了。

短短3年左右,带货主播的话术“变了三变”

佟佳永怡说,如今各类商品的品牌越来越多,很多不知名的小品牌都通过直播带货来开拓市场,像9.9元三支的口红、下睫毛印章等非常小众的品类,每次直播时都有很多人下单,其实就是图个新鲜,但对于她就是实打实的收益了。

这几年来,她发现带货主播的话术发生了三次变化。首先是用福利品引流。“像衣服,以前都会给我一个高配版和一个低配版,现在则是提升高配版售价后,把低配版变成了福利品,其实是换汤不换药,也是因为市场太卷了。”最常见的还有买衣服送胸针、两单以上再送1单、第二支半价等,每次直播都会不停强调,让网友觉得得了实惠。

其次是特殊的话术需要演技进行夸张表现。比如主播都是先卖便宜的再卖贵的,以前卖便宜的只要正常说就行,现在就需要演技、要夸张,语气、

表情都要配合上去,激起网友的购买欲望,越多人下单能让直播间越有人气,就可以上贵的了。主播会用一类电商平台的更贵的截图做对比,用夸张的语气点明“咱虽贵但比较下来还便宜”,也能吸引到不少订单。

三是推出了福袋,一直挂在页面上,隔段时间就由主播开心激动地开福袋,开完后留下悬念,下个福袋奖品更丰厚,吸引网友多在直播间停留,停留的时间里就顺手买点什么了。“这种做法以前没有,我毕业后就越来越多,现在已经成为直播间的标配了。”她说。

成为更有知名度的主播,才能更好地带货

如今佟佳永怡也算小有名气的带货主播了,基本上每周要去两次杭州工作,还去过深圳带货。

她觉得平时的单子,压力更小更轻松,像去年“6·18”购物节时,她带的双头卧蚕笔、下睫毛印章的销量都爆了:“预期三位数,涨到2000多单。”而双十一大促期间,竞争者太多,大家都降价,带货有很大压力,卖得不好商家还有意见,所以在经历了前两年双十一的煎熬后,今年双十一她决定暂时休息一下。

现在她有了新的想法,要和双胞胎妹妹一起拍短视频涨点粉,成为更有知名度的主播,方便更好地直播带货,也能争取更大的收益。

电商对网络主播的需求十分旺盛

“最近三年来,会员企业对我们提出了更高的要求,多提供能够把商品快速变现的办法,而大家都公认,网络直播带货就是最好的方法,所以对于网络主播的需求一直比较旺盛。”11月6日,常州电子商务协会相关负责人表示,随着协会持续多年的保驾护航,会员企业对于电子商务都很成熟了,对于双十一也早已胸有成竹。对于主播的需求迅速增加是从两年前开始的,会员企业一边

找协会帮忙,一边自己想办法。今年协会发现,除了个别企业还在双十一之前招聘主播外,大部分会员企业都已经找到了各自心仪的主播,并制定了各自的直播带货策略。在这位负责人的微信朋友圈里,就替一家企业挂出了“招贤榜”,招聘包括主播、客服、采购员等。“对于主播人才的渴望,已经成了很多企业的共同表现。”她说。

近三年对于主播人才的需求大大增加,协会也采取了相应举措,比如

去年近双十一前,协会加大了校企合作,帮助多家企业与多所院校的营销类、广告类、电子商务类院系,建立和加强了对接,还通过招聘会、专题培训等形式,解了企业的燃眉之急。特别是随着网络主播成为国家承认的正式职业,各大院校势必会针对网络主播职业,开设更多更适配的课程和人才培养方式,伴随着互联网等新技术的不断发展,网络主播的就业需求将更加旺盛。”该负责人表示。