

# 直播带货

编者按:直播带货,2020年最火的话题之一。在新冠肺炎疫情防控时期,网络直播卖货越来越受欢迎,各地“一把手”亲自上阵做主播,为当地农副产品、旅游产品、扶贫产品等吆喝,推动传统企业打破困局。明星、网红也不甘示弱,为品牌销售摇旗呐喊、添薪加火。不过,直播市场庞大,由于主播品质良莠不齐,带货过程中也存在商品质量差、维权难等问题。直播买货,你经历过“惊”还是“喜”?

## 带着女儿直播卖橙



李剑 言敬语

“小林带着她女儿开直播售卖脐橙了!”在高中同学微信群里看到这条消息,我为之一惊。

小林跟我同村,也是我的高中同学。高考时,他成功考进湖北一所师范类211重点大学。在大学里,他爱上了吹笛子,一有空就跑到音乐学院旁听,结果笛子学得“半桶水”,还差点因为挂科而留级。大学毕业后,他没有选择做教师,而是开了一家网店,专门售卖定制的竹笛。笛子制成后,他会录制视频,在直播平台给客户演奏,很受客户欢迎。没几年,他在当地买了房和车,小日子过得很好。

今年4月,小林带着老婆孩子回老家。在老家的那段时间,小林看见父亲长吁短叹,心事重重,追问之下才知道,家里种的脐橙销售不佳,再卖不出去就得烂在地里。而且,村里像他家一样的农户还有不少。

小林灵机一动,到城里买了一套直播装备。准备妥当后,很少发微信朋友圈的小林在朋友圈、微信群密集发布他要直播的消息。直播当天,同学们纷纷上线为他“捧场”。小林直播的地点选择在山间地头,直播镜头中,他吹着笛子,带大家穿梭于脐橙地,介绍脐橙种植的优良环境。他的女儿则在一旁有模有样地推荐、品尝脐橙。

不过,直播过程中出了点小意外,小林女儿在吃脐橙时,脸上露出明显感到酸楚的表情。那一刻,我和同学们都很担心,以为直播会“翻车”。不曾想,小林很快接过耳麦,诚恳地对大家说,这是原生态种植的脐橙,刚摘下来确实会有点酸,存档一段时间后脐橙就会脱酸,就像我们大家的日子,一定会越来越甜。

直播持续了几天,脐橙的销量不错,除了小林自家的脐橙,其他村民也搭上销售“顺风车”。过后,父亲给我打电话说,当初小林好好的“铁饭碗”不要,偏要在网上卖笛子,村里人都为他感到可惜,结果这次他露了一手,现在大伙都说咱们村最有能力的小孩就是他。

## 喜忧参半的直播带货



尘世淡香

这年头,不再是“酒香不怕巷子深”,即便是好产品,也需要使劲吆喝。从传统的实体店销售,到网店、抖音,再到如今的真人直播带货,可谓花样繁多。这不,5月15日晚,格力电器董事长董明珠联手科技评测达人王自如,在京东直播间开启直播带货。3小时20分的直播中,格力直播间成交额突破7.03亿元,创下家电行业直播带货史上最高成交纪录!其实,如今明星直播带货已不稀奇,为打开当地销路,各地“一把手”“二把手”也纷纷出镜带货。

“不管白猫黑猫,抓到老鼠就是好猫。”这是邓小平的一句名言,也是邓小平理论的一个通俗概括。在我个人看来,商品销售同样适用这句话,只要能把商品推销出去,不必拘泥于方法和手段。不过,对于直播带货,我觉得喜忧参半。

象州如今是广西种果大县,据说种有近40万亩砂糖桔、沃柑等柑橘。进入象州境内,放眼望去,漫山遍野全是果树。今年受新冠肺炎疫情影响,传统线下流通链条受到极大影响,果蔬销售遇上大难题,象州境内大量成熟的柑橘滞销。2月,象州县委副书记、代理县长韦涛化身主播,出现在拼多多助农直播间,推介刚从树上摘下的象州沃柑,成功吸引20万消费者的关注。当天,预备的10万斤皮薄肉大、果实饱满、汁水充足的象州沃柑全部售罄。我身边也有几位朋友下单,收到货后直呼好吃。

今年,河南的大蒜也滞销,价格从早些时候的10元/斤跌到2元/斤,甚至更低。在网上的一个直播平台,我跟直播帅哥的镜头,看到路边停满了装着大蒜的车子;看到蹲在地上扯蒜的白发老奶奶愁苦的脸;看到种植大蒜的老爷爷布满老茧的手……让人颇为心酸。我默默地下了20斤的单子,几天后收到货,却发现与直播中展示的大个、皮红的大蒜有较大差距,不免有些失望。但转念一想是为了助农,便释然了。

直播带货与其他的销售渠道其实没有本质区别,皆有良莠之分,作为消费者的我们,只有睁大眼睛仔细甄别。

## 「翻车」让人设站得更稳



黄强 纸荒唐

最近两年,网络直播卖货成了传说中的经济风口,各大娱乐明星纷纷加入这个白热化的战场。妻子痴迷于此类直播,每当她守在电脑或手机前,盯着带货大咖薇娅和李佳琦不停下单抢购时,我总会嗤之以鼻,说:“网络带货,不就是十几年前的电视直销吗?新瓶装老酒而已,有什么可激动的。”妻子不以为然,回道:“你不懂,直播买货真的很划算,便宜到你无法相信。”我耸耸肩,认为一分钱一分货,羊毛出在羊身上,拒绝接受一同观看直播的邀请。

谁知,今年4月开始,前锤子科技创始人罗永浩也加入直播卖货的行列。罗永浩不是通俗意义上的明星,但他的知名度在我们这些男性和IT男眼中,更胜明星。他曾是新东方英语的明星老师,还开办过牛博网和科技公司,最精彩的是他的演讲,幽默风趣、犀利睿智,有“科技界相声演员”的称号。一开始,我抱着听相声的心态进入罗永浩的直播间,一个多小时,我被直播带货的新体验刷新了三观与认知。短短一两个小时,观众给罗永浩打赏的金额就达上千万元,一场直播下来,他的打赏提成有300多万元。在接下来的两场直播里,罗永浩将所有打赏收入全部捐献出来,支援湖北经济复苏、购买湖北特产回馈粉丝,此举令大家拍手称赞。不知不觉,我也下了好几单。经过比较,网络直播的货物确实比其他网店更便宜一些,且靠名人加持背书,经过层层筛选,售卖的货物品质相对更有保障。

直播频繁,有可能出现标错价格和发出瑕疵产品的事故,网友称这些事件为“翻车”。一次,员工口误把“买两盒发两盒”说成“买两盒发三盒”,事后罗永浩向观众道歉,并决定为错误买单,补偿所有购买该产品的客户。还有一次标错价格,罗永浩团队给出的补救措施是返现。虽然屡翻车屡道歉,但正如网友所说,罗永浩是越翻车,人设站得越稳。因为后续解决方案到位,更赢得粉丝的心,认为他直播的品质与服务有保证,自然而然,买的人就越来越多。

## 找方法不找理由



陈鸣 七聊八

第一次接触直播,对“Oh my god,买它!”的口红一哥李佳琦印象深刻,总觉得大男孩卖口红不靠谱。近日,李佳琦与央视主持湖北公益专场,帮助解禁后的湖北带货,销量斐然,让我对直播这一新型销售方式路转粉。

邻居大姐做微商不久,我在她群里一直没下单,疫情期间商场停业,我的化妆品用完了,问大姐店里有没有我用的品牌。她给我介绍一款国产冻干粉,说最近会以优惠价在直播间首秀,“平台直播的产品由公司亲自把关,只有质量好的大牌才能进,所以直播产品绝对质量有保证,信我就买它!”大姐说,这次直播价比她之前的售价少100多元,我心里很忐忑,不会狸猫换太子吧?但一想,如此高大上的东西总价300元不到,即使用来涂手也不浪费。

直播开始,两位美女主持在线,一位负责介绍产品,一位负责滚动字幕,与顾客互动。上架产品都标有序号,从1号开始逐个介绍。我心急,领完券着急下单,试着发了一条冻干粉如何使用的留言。没想到主持人瞬间看到字幕,马上拿起冻干粉和溶媒液瓶子,拧开瓶盖示范起来,迅速又直观。这次直播完全颠覆了我多年来网购的体验,真实到就像在商场与导购面对面交流。下单2天后收到化妆品,包装很精美,盒子上自带防伪码,可以查询真假。

大姐告诉我,这次直播的销售额远超以往,品牌董事长与平台签下战略合作协议,还将亲自到直播间带货,“所以下次直播时价格会低到史无前例,你一定要再囤一套。”老板站台果然非同凡响,进场几分钟优惠券就被领完,幸亏我眼疾手快,抢券后拍到一盒。半个小时内,1万多套产品售罄,董事长听到反馈,拍板继续上架5000套,不到1个小时又秒光。虽然直播间要求补货的呼声很高,但为保证货源充足,董事长没有同意。3个小时后直播结束,销售额高达6600万元,这种优势实体店恐怕望尘莫及。

虽是买家,但我也内心澎湃,事实告诉我,对新事物要有一颗敏锐的心。特殊时期,董事长带领公司销售快速转战线上,销售业绩非但没受影响,还超越历史,这验证了一句话:想干的人永远在找方法,不想干的人永远在找理由。



## 素人带货一样火



桐花 活碎片

坊间对直播带货早有定论:素人带货,若不打折,就是“等死”。小盘不信这个邪,她善于讲故事,七大姑八大姨家的,国内国外的,听来的看来的,都能添枝加叶编成个有哲理的故事。她在直播间不露脸,只是小嘴叭叭咕咕地说,说到关键时刻还来个下回分解。她只露着中式服装的上颌口和不尖圆的下巴,你会好奇她上半截脸没洗、长什么样,可她偏不露脸。我觉得她抖音上的10万+粉丝,一是因为她故事好,二是为她不露脸的神秘劲而来。

小盘扣卖的是麻料的中式服装,直播间里是局部广告,不断变化的领口代表衣服的不断更新。你永远看不到她穿全身,有人还曾问她身体有疾,不然为何不露全身呢?在这个全民直播带货的年代,大牌货的大咖主播都恨不得从屏幕上走下来,何况一个素人。

小盘扣其实是母亲的服装厂带货,她还是个大学生,直播非她所愿。今年,服装厂的外贸订单因疫情纷纷取消,货品积压,最难的时候母亲甚至想赔钱给她地摊。然而,这个好不容易培养起来的品牌,就像母亲的这个样子,若天天打折处理,就是在消耗品牌的价值,以后再想提升就难了。看到母亲陷入两难,小盘扣动了恻隐之心,但又觉得自己如果突然成了网红,心态会飘,所以任粉丝千呼万唤都不露脸。

小盘扣说,如果货不好,直播也不会产生奇迹。小盘扣售卖的夏季产品属麻料,透气、健康、文艺、高端,麻料质感好,很大气,不挑人。小盘扣加入直播后,服装销路的确不错。

直播一段时间后,小盘扣的学校开学了,但她不想让粉丝失望,便在宿舍里开播,依然不露脸。很多同学成了她的客户,但她依然坚守一个原则——主页电话是母亲服装厂的,她不想过多涉足商场,而且若质量有问题,她绝对偏向粉丝。每天的留言她都会仔细看,因为她深知,认真对待粉丝留言就是在维护客户,网络直播带货虽然虚拟,但服务必须实在。

我买过小盘扣家的裤子,因自己腿长问题,穿起来不理想,决定退货。退货当天即退了邮费,厂子还快速给我一条真丝丝巾。我觉得很不好意思,小盘扣说这叫“买卖不成纪念在”。后来,我成了这个品牌的铁粉。大咖网红直播带货,大多是人走货就凉,小盘扣的宗旨是:品牌有价,销货有量;近朱者赤,近我者甜。

## 直播买货要擦亮眼



付群华 砖拍下

突如其来的疫情让人们的生活按下了暂停键,由线下购物迅速转为线上购物。于是乎,直播带货火得一塌糊涂。

我对这种“潮流”一向不感冒,身边的朋友在网上买买买那的,我不为所动。后来,家人也开始直播买货,我的意志有些坚定了。还别说,家人直播买回来的商品都还不错,我一激动,果断加入“直播买货”大军。

这天,我正在看手机,忽然刷到一个视频:堆成小山一样的农产品,如诉如泣的旁白,一双黝黑苍老、手指关节粗大的手,一看就知道是长年累月干农活所致。果然,年轻的主播用低沉的声音说:“这些农民辛辛苦苦一年,农产品虽然丰收了,现在却无人收购,几万斤农产品马上要烂在地里,希望看到这段视频的网友能献出爱心,买点农产品,帮助这些农民。”没等看完,我的眼泪就出来了,想起父亲在乡早起早贪黑干活的情景,当下二话不说,买!

一周后,农产品姗姗而至。我迫不及待地打开一看,天哪!直播间里的农产品又大又圆,怎么我收到的都是又小又丑,一个个看着像营养不良似的。我马上联系卖家,对方回答得既委婉又干脆:“农产品不可能大小都一样,肯定有大有小。”我收到的全是小的,根本没有大的。对方回我:“抱歉哦亲,这可没法保证哦。”

我想也是,反正都要做菜吃,算了吧。谁知,没过几天,其他平台也在放这个视频,只不过由农产品变成海产品,但画风完全一致,画面、旁白、字幕如出一辙。

看着看着,我忽然觉得哪里不对。后来,有人告诉我,一些主播只是利用农民炒作……

几天后,我又刷进一个直播间的漂亮衣服看得目不暇接。主播每换一件衣服,直播间就红心纷飞,留言无数。看着主播风姿绰约、婷婷婷婷的动人风采,我动了心,最关键的是价格便宜。我看准一款长袖连衣裙,问主播:“我120斤能穿吗?”主播嫣然一笑道:“别说120斤,150斤都能穿,这款裙子的面料,最大的特点就是弹性好,胖人穿了有体形,瘦人穿了显苗条,放心吧老铁!现在号码不全,一律清仓,谁能穿就是捡大便宜!”

过几天裙子到货,我喜滋滋地打开一看,我的天!估计我的身材再小两码才能穿上。我赶紧和美女主播联系能否退换,但人家说:“处理商品,不退不换!不然干吗卖这么便宜?”

别人直播买货都是称心如意,我买货就是垂头丧气。拎着两小号的裙子,我哭笑不得。

聊客

欢迎那些充满智慧和调侃的文章、那些妙趣横生的观点、那些个性化的语言,篇幅以600-800字为宜。新鲜作者请联系我们——

QQ:235607346 邮箱:lbwkliaoke@163.com