

每隔10分钟喝一口水,平均1—2分钟换一套衣服;
花约2个小时备货、整理、看脚本,准备100至200个服装款式

广州服装批发市场直播的日与夜: 镜头前一摸面料便知价

“镜头关了吗?”淘宝主播阿敏给助理小绿递了个眼神,声音沙哑地问道。得到肯定的答复后,她身体一软,像个泄气的皮球,瘫倒在脚边成山的衣服堆里。此时,距她当晚10时45分开播已经过去了3个小时44分。3个小时后的凌晨5时30分,她又将精神饱满地出现在镜头前。

七月的酷暑中,服装批发商如潮水般从全国各地涌来,在广州火车站旁的壹马服装批发市场拿货。傍晚时分,人潮冷却退去。拥有星罗棋布的服装批发市场,广州也成了越来越多直播机构和主播的胜地。当壹马大楼被裹进深夜的漆黑时,属于主播阿敏和粉丝们的时间才刚刚开始。

一个学生、家庭主妇和烤串店老板,他们可能来自内蒙、福建、海南……生活轨迹看似毫不相关,却都在某个百无聊赖的午夜、凌晨,盯着手机屏幕,跟着阿敏疯狂买买买。

为了留住粉丝,阿敏要先写好脚本,精巧设计每个直播节点的台词,恰到好处地控制节奏,挑起屏幕前的欲望,完成一次次流量的转化,留下一个个深夜无眠、不易被察觉的故事。

2016年始,直播商业化悄然酝酿。主播一天卖出3.3亿元货品、年收入过千万……一个个造富神话吸引着众多年轻人涌入这一行业。网络两端,一边承托着主播的梦想、焦灼、成就,一边流动着这片土地上许多人的欲望、欢欣与忧愁……

流量 之战

4分钟前,凌晨2时30分,直播间的累计观看量是4923,小绿轻声跟阿敏说:“再撑一会儿,等过了5000观看量再下播吧。”本来已经准备下播的阿敏又拿起一件衣服,强打精神地讲解起来。

流量、数据是判断主播的努力是否奏效的唯一标准。实时数据的浮动如生命线一般,牵动着他们的一举一动。流量直接影响到主播的收入,而这又可以拆解为单场实时在线人数、人均停留时长、单场粉丝增长量、单品营业额、单品转化率、现场互动率等具体指标。

聚光 灯前

流量、数据是判断主播努力是否奏效的唯一标准

阿敏从今年5月开始做淘宝直播。如今粉丝量4000多、每场累计观看人数(下称“场观”)几千的她,在行内算是小主播,为了避开和下午到晚上黄金时段的大流量主播竞争,最终她固定在22时30分播。

每天晚上8时出头,阿敏梳洗完毕,从天平架的出租屋出发去上班。而这时,她的合租室友刚从批发市场档口下班回到家。穿过壹马大楼半开的闸门进楼,花约2个小时备货、整理、看脚本,准备100至200个服装款式。

直播前,阿敏站在约十平方米的直播间里紧张地补

妆。三盏圆形打光灯一开,瞬间有些晃眼。为了在镜头前显得更有气色,她需要化不日常的浓妆,擦更白的粉底和显色的眼影、红唇。

房间地上堆满了成山的衣服。一台架着的、方便主播实时看评论的手机、一个小摄像头、一台可以监控后台的电脑、一块挡光板,是她的全部装备。

镜头后面,阿敏的运营兼助播小绿对着电脑,监控着后台,记录实时数据。她还负责上商品链接、记录订单情况、兼职客服以及在主播忙碌间隙热场。

一摸面料就知道价格,平均1—2分钟换一套衣服

身高160cm、体重43公斤,阿敏看起来比镜头里还瘦,穿什么都如同衣架子。她首先穿上了一件白色针织套头衫。“这是拼接网纱的,超级小仙女,可以穿到120斤到125斤,只有两件,9块9包邮,抢到就是赚到。”

对每件商品,阿敏要在一两句话内迅速概括出衣服的卖点、价格、优惠力度。而限量、低价等线下的销售策略在直播直观、沉浸的氛围中得到了放大。很快地,在后台实时显示的观看人数只有55人的情况下,有3位粉丝拍下了这款套头衫,阿敏又增加了一件。确认所有拍下的粉丝付了款,她迅速过下一件。

今年22岁的阿敏,此前已经在老家广东肇庆市做了3年的服装生意。2017年来广州之后又在万佳、金马等服装批发市场档口工作。一摸衣服面料,适合什么身形,甚至卖多少钱能有利润,她都心中有数。

1时44分,阿敏穿起了一款貂毛披肩,见评论里没有反应,立马换了另一件高领打底衫。“这件衣服搭外套很好看,均码、有弹力的。”看到有人互动,她乘胜追击:“现在是

秒杀价51元,过几天肯定就不是这个价格了,喜欢的话,宠粉狂魔主播再给宝宝们降价10元。”终于,有一位粉丝拍下了这件衣服。

凌晨2时05分,阿敏拿起另一件衣服,忽然想起了什么,抱歉地说:“这件我得留给小虾米,上次他要买这件给他女朋友,抢不到,哭晕了。宝宝们,知道你们喜欢中性风,我正在给你们找。”记住粉丝的需求,根据他们的身高、体重和风格推荐衣服,是主播的必备修养。

频繁换着反季的厚毛衣、外套,空调冷气似乎都失效了,她不时用手给自己扇风。每隔10分钟拿起旁边的矿泉水喝一口,中间却只上了一次厕所。根据粉丝购买和付款的节奏,阿敏会相应地调节过款的节奏,平均1—2分钟换一套衣服。凌晨2时34分,上半场结束,她换了80多套衣服。在近4个小时的直播里,她嗓子变得沙哑。

这场直播,她们收获了50多个订单,总销售额是2000多元,后期可能会有些退货。8月是服装淡季,这个成绩并不算差。

22时45分,阿敏的直播间开播了。

“欢迎各位宝宝们来到直播间,今晚有很多福利,衣服价格从9.9元到69.9元都有。宝贝们很准时,比心。新来的宝贝们点点关注。”阿敏和小绿开始热场。几乎每个粉丝进入直播间,阿敏都会亲切地喊出他们的昵称。

3秒钟,如果不吸引,70%的手机用户就流失了。如何让漫无目的刷屏的人多停留几秒,很有讲究。提前写好脚本,设计好开场语,如何控场,如何把控节奏、气氛,下播前说什么。阿敏从3月份在阿里巴巴网的第一场直播开始练习,到现在已经驾轻就熟。

热情的开场过后,抽奖也能激起观众的肾上腺素。淘宝直播“一姐”薇娅的经典开场语就是“废话不多说,先来抽波奖。”“要不停地给粉丝福利,他们才会一直跟着你。”阿敏说。

对人的最底层需求的获取和满足,让观者持续处于一种兴奋、沉浸的状态,跟着主播“买买买”,永无尽头,是每个主播的愿望。

