

镜头后为稳流量不敢歇

镜头
背后

刚做主播时会一边备货一边哭,为了数据不敢休息

早上5时多,天刚擦亮,经过3个小时的调整,阿敏即将开始下半场的直播。在早上6时多直播的礼真,手挎Gucci包包,化着精致的妆出现在壹马直播基地,满脸倦容。

阿敏和礼真告诉新快报记者,她们第一次直播都是在阿里巴巴网上,那是一个主要面向商家的平台。

礼真做了一年多的批发市场档口,月入几万元,到了旺季月入10万元也不是问题。工作太忙,一半时间都在生病,咳嗽、发烧。她不得不把生意停了,却又不想放下对服装的热爱,直播刚好给了她一个继续自己梦想的机会。

而按照其他主播传授的基本“话术”,阿敏第一天播了4个小时就出了大约10单,这给了她一些信心。今年上半年,阿敏工作的档口生意冷清。老板跟她讲了直播的前景。她硬着头皮去了。后来经过和档口老板商量,阿敏转到淘宝直播开播,档口提供货源,壹马电商部提供场地和运营。

淘宝直播有更广泛的受众群,也意味着厮杀更激烈。

刚开的号,粉丝还没有涨起来,首先要养号吸粉。阿敏

说,刚开始没有浮现权,流量很少,但还是要开播。浮现权是指在淘宝直播频道获得公域流量的权限。有了浮现权,淘宝直播频道的流量就有机会导进直播间,帮他们获得新粉。

“他们在不在我都得播。一个人都没有就很沮丧,放慢节奏。有一两个人进来会比较卖力。”第一个月没人互动,也没出单的时候,阿敏怀疑自己到底在做什么。有一次本来打算播6个小时,播了4个小时没人就下了,一单都没出。运营说这很正常,熬时长没用。

第一个月她经常在开播前一边备货一边哭,独自消化完所有的情绪,一开播就马上露出微笑。“觉得熬得好辛苦啊,看不到什么前景。”

有一回,礼真在直播到一半的时候也哭了。她说,身体的不舒适、极度的疲惫和无力感……各种情绪涌来,击溃了她最后一道防线,她流下了眼泪。最后,她不得不笑着跟粉丝道了歉,提前下播了。

阿敏说,其实,她姐姐和身边的朋友并不看好她。“他们

觉得我不如网红们漂亮,没有竞争力。我认同他们的说法。但人都是矛盾的,既然做了就要做下去,难道不做吗?”

大概1个月后,阿敏有了自己的运营,可以帮忙分析数据、控制中控平台。粉丝满一千的时候,她才感觉终于正式踏入第二步了,开号算第一步。那之后,她改成通宵直播。一通宵就头昏,也只能慢慢习惯。“数据好了之后,内心就有安慰了。”

做直播吃饭不定时,很多人都会胃疼。每天阿敏在下播前后叫个外卖,吃点粥、包子、凤爪。有时候只吃一餐,休息不够的话,没胃口也就不吃了。由于经常熬夜,原本就瘦的阿敏两个月里还瘦了6斤。

“停播”会影响淘宝主播在平台上获得的等级,不同等级对应不同的流量权限。为了数据,阿敏不太敢休息。一个月休息一般不超过3天。有一次她回老家,休息了2天,观看量就掉了2000多,尽管当时也有调换时间的因素。“现在稳定了就好一点了,一天不播也不会影响。”刚开始一天涨粉几十,现在她的粉丝每天会固定增长100多。

直播万象

逐梦
前行

希望自己有一天能有百万粉丝,找一个帅气的男友

在难熬的时间背后,每个进入直播行业,尤其是服饰直播的主播,或多或少都有一个服装梦。她们正默默积攒着能量,等待黎明到来的一天。

主播要冒出来,特色很重要,或者叫人设,而阿敏觉得自己还不够有特色。她还在尝试。“我之前是比较放不开的那种,不会跟粉丝开玩笑,现在慢慢改变了。”她说,自己以前说话有点没底气,现在气场会不一样。

阿敏会看文章学习穿搭技巧,稍微有点粉丝的主播都会关注一下,一有空就看他们的直播来学习,好几个小时的直播放倍速从头看到尾。“我看得不算多,我的老板、运营们看得更多。”

接触直播之后,礼真则更加关注自我管理,包括外形,这在镜头前至关重要。同时注意控制自己的情绪。“以前朋友都会比较宠着我,我脾气很炸,现在会控制一些。”

努力带来的是收入的增长。阿敏一开始做主播每月到手工资六千多元,上个月到手八千多元。但还比不上她以前在档口月均一万多多元的收入。现在还处在初期,她也没有跟老板谈出单提成的问题。

“我的粉丝不太多,单个粉丝的购买力比较强,现在先看出单量。直播这块也是趋势,一开始会比较难熬。后面突破起来比较大。”她给自己的时限是3个月,如果到时候工

资没有1万多2万元,可能就会回去做批发。

有个朋友跟她说过,之前带过一个主播每月收入三四十万元,这对她来说是一个可触碰、也让她心动的目标。她希望自己有一天能有百万粉丝,工资能到3万多元。

“如果实现梦想的话,就钱生钱,给父母花钱,去旅游,买买买,找一个帅气的男朋友。”现实是,因为日夜颠倒,阿敏跟朋友都很少联系,更别提交男朋友了。

阿敏告诉新快报记者,在阿敏的成长经历中,很多事情都半途而废了。她练过书法、钢琴,都因为没兴趣中断了。父母也不大管她。“想要别人的肯定。毕竟做了那么久,现在不做只有坏处没有好处。”阿敏对行业发展并没有所谓清晰的把握,她只是凭着直觉,被内心的一股劲牵引着往前。

而从小,礼真看着爸妈为了做生意,每天只睡四五个小时,只为了供养几个孩子,妈妈告诉她:“天上不会掉馅饼。”她从小就知道,一切都是拼来的。放下了档口的生意之后,她也做过微商,觉得那不是自己想要的生活。她的兴趣还是在服装上。“都说兴趣不能当饭吃,这个不一样,我是有基础的。”她始终觉得,单纯只为了赚钱没有意思,对服装爱好不能放弃。现在,她在为自己的执着拼着。

留住
粉丝

线上带货节奏更快,稍不留神,用户就永远不再来了

主播们在追赶一个个数据指标的同时,不知不觉间,也跟数据背后的鲜活个体建立了情感的连接。粉丝承载了主播的梦想,而他们给予粉丝的是关注、尊重、宠溺、愉悦、满足……

起初,礼真会远远地躲着镜头,后来,她说服自己,克服了恐惧:“这就跟朋友聊天一样,你怎么对待他们,他们就怎样对待你。”她的想法很纯粹,站在粉丝的角度思考,给他们分享美的东西,为他们解决问题。

“如果东西不好,生意只能做一次。”因此,礼真会参与选款,遇到不喜欢又不得不播的衣服,她会建议团队下次少拿这种款式。

在阿敏的直播间,粉丝会发照片在淘宝粉丝群里,她在直播的时候可能会进粉丝群看一下。“直播里什么人都有。他们无聊啊。互动的时候问他们为什么那么晚不睡,发现有做烤串的,学生也有,带娃的妈妈也有。这些粉丝来自天南海北,内蒙古、三亚、福建……”

有些老粉一天能买几十件,黏性比较大的粉丝平均一场买六七件。“秒杀不贵,又好看,他们就一天换一件。”从开场到下播,有一些粉丝一直都在,也有些人天天进直播间,说不看不习惯,就算没有合适的衣服,也一直看。

阿敏和她的粉丝一样,买很多衣服,但可能穿两周就不穿了。但连她都搞不懂,为什么他们会追着一直看:“我自己反正不会。”

做线下档口时,阿敏和买家是朋友式的交往,容易建立信任感。而线上的带货节奏更快,稍不留神,用户就可能消失于数据的汪洋大海中。

“做直播的话,如果你给他第一印象好,他就买了,但他收到货之后,哪怕觉得有一点不喜欢,就永远再不会来了。”

也有粉丝跟她反馈:“收到货啦,质量很好,以后就在你家买。”获得粉丝的肯定也让阿敏第一次感到有成就感,甚至比获得出单还高兴。

