



刘红(右)和儿媳在直播。



徐兰兰和丈夫在备货。

## 备货选款、拍图上传、嗓子喊到哑……记者直击即墨服装商户“鏖战双11” 全家上阵!直播两小时2000单

### 一场直播 全家齐上阵

“双11”前一天,趁着人气不错,特意安排了下午和晚上两场直播带货,每场两个小时。对于刘红来说,准备一场直播带货已经是轻车熟路。备货选款、拍图上传,然后样品款式进入直播区,早已经磨合了几百次的直播术语,加上临场发挥,从刘红嘴里说出来像是脱口秀般自然流畅,让粉丝们听着很是舒服。

刘红说,上午基本上都在为直播做准备,一大早刚进的时尚女装,需要儿子拍图上传,而她和儿媳、助理则开始根据市场和客户需求,挑选直播带货的款式,最终进入直播区的服装挂满了衣架,足足有上百个款式,这些服装都需要在直播间里一一展示。刘红告诉记者,她需要在这个只有几十平方米的商铺内来回忙碌,几个小时就会走出1万步的记录,由于不停地搬运服装等,经常累得双腿就像灌了铅似的。

### 连播两小时 嗓子变沙哑

距离第一场直播带货的时间还有半个小时时,刘红突然想起了一件事情:一位粉丝在上一场直播中提出要一件长款大衣,刘红赶紧联系附近的厂家,让其以最快的速度赶在直播开始前送过来。刘红说,这样做是为了不让粉丝失望,也是做电商的本分,这也只有在服装企业云集的即墨才能办得到。

还有10分钟就要开播了,刘红和助理开始最后一次熟悉直播需要介绍的内容。其实,对于镜头感很强的刘红来说,直播中完全可以随心所欲,十分自然地介绍每一款服装。但经验告诉刘红,有的时候必须“正式”,这样的“正式”会给粉丝隆重的仪式感。当然,直播中视情况而灵活穿插内容,和粉丝进行互动交流,也是很关键的一步。

下午两点,第一场直播正式开始后,刘红发现直播间内已经有不少粉丝提前等待。刚开播不到10分钟,直播间内就有上万人围观。按照之前的预判,优惠活动已经提前预告,这场直播实际订单量肯定不会少。果然,直播到半个小时后,订单开始不断刷新,一个小时后成交量已经上升到了600多单。这个时候的刘红,不停地介绍每一个款式的特点,并一件件地试穿,旁边的助理,则需要准确无误地向刘红传递一件

件时装。直播还有20多分钟就要结束时,刘红的嗓音突然开始变得沙哑起来,一名粉丝心疼地让刘红先喝口水再播,但刘红却一直坚持到关闭直播的最后时刻。

“直播这两个小时,都需要出现在客户的视线内,喝水是不行的。这是对客户的尊重,也是对直播行业的敬畏。”刘红在长期的直播带货中深有体会。最终两个小时的直播,取得了2000多单的战绩。订单从打印机里不停地向外吐,刘红的儿子开始忙着派单,出货……而稍作休息的刘红,又要开始准备晚上的直播。

### 3年前“触网”被“逼”成网红

3年前的一场新冠肺炎疫情,在即墨区服装市场中“逼”出来不少直播带货的主播。刘红从没想过,有一天自己会从服装实体店老板转型为网红主播。2020年春节前,刘红购进了一大批春季服装,准备春节后在店铺中售卖,没想到一场疫情,价值20多万元的服装积压在仓库里,让刘红犯了愁。

虽然刘红平时看店铺的时候也玩玩抖音,但以她的年龄,对直播这个行业并不了解。一天,儿子提醒刘红,可以在抖音上开个账号,试着在家里直播卖货。刘红在抖音上试了几次后,最终克服了年龄和心理障碍,开始了第一次正式直播带货。让刘红意外的是,这场一个小时的直播中,她竟然卖出了80多件女装。

此后,刘红一边经营实体店,一边每天坚持直播带货,有时候一场直播的销售量,是实体店一天的好几倍。为了成为网红级的主播,刘红在即墨服装批发市场B区开了一家“UU+”女装店铺进行直播带货。如今,她的“江锐服饰”抖音号,已经成为拥有20万+粉丝的直播平台。

随着“双11”预热活动的开启,刘红天天忙得连轴转。除了繁重的备货工作外,每天最少还要做一场两小时的直播带货。尽管一天下来累得腰酸背痛,但一场直播的销售额超过万元,让刘红兴奋不已,她不但找到了自身价值,更感受到互联网巨大的商机。如今的刘红已经是即墨服装批发市场上小有名气的网红主播,一场两小时的直播,流量轻松超过10万,最高销售纪录超过万单。

### 政策支持 7000家店铺大卖

刘红只是即墨服装批发市场里众多电商中的一个。从3年前开始,服装市场里的多数实体店铺店主大都开始陆续“触网”。实体店+电商直播,成为这个市场新的业态。在D区二楼专门经营“兰兰牛仔裤”的徐兰兰和丈夫通过努力,已经完成了实体店和电商的完美融合。如今,尽管不比过去的销售量大,但直播带货成本降低后,带来的利润还算可以。“双11”前,夫妻俩配合直播,一个小时牛仔裤的销量达到了千余条。

丈夫负责后台备货,徐兰兰则走进了直播间。像这样的夫妻直播电商,在即墨服装批发市场还有不少。作为最早一批从湖南来青岛的创业者,徐兰兰从事牛仔裤行业已经近20年。她对实体店和电商融合发展有着自己的见解。徐兰兰认为,在实体店铺里进行直播,可以让客户感觉到安全感,进入直播间里就像逛实体店一样,能看到店铺里的所有服饰,真实可信。正是依靠这种认知,不到一年的时间,徐兰兰的粉丝已经涨到了10多万。

“双11”前,记者先后跟访了多位直播带货的网红主播发现,在即墨区政府出台的多项电商政策的大力支撑下,即墨服装批发市场的众多业户完成了实体店和电商直播的融合发展。正是有了电商和实体店的有机结合,这里的7000多家服装店铺出现了欣欣向荣的面貌。

观海新闻/青岛早报记者 康晓欢 通讯员 李梦璐 摄影报道

### / 相关新闻 /

## 今年“双11”期间 总单量将破110万

青岛西海岸新区保税物流中心跨境电商迎高峰

早报11月10日讯“今年‘双11’,各大平台促销、预售从10月24日就开始了,企业备货比往年更早一些。”在青岛西海岸新区保税物流中心,工人们正加紧备货、调拨,现场一片繁忙,关务负责人边庆田和同事早已做足准备,迎接一年里最严峻的“年考”。边庆田告诉记者,预计“双11”当天,保税物流中心日单量将近15万票,“双11”期间总单量将突破110万。

(观海新闻/青岛早报记者 张孝鹏)