

徐州一市场商户“触网”引发无限商机 90后小伙直播带货 日销300万元



“网红”老板娘正在给粉丝介绍商品



杜明明给“老铁”们直播介绍自己的皮草

李朋在整理货架

“亲爱的粉丝们，大家久等了，欢迎走进我们的直播间……”晚上7点，带感的音乐配上熟悉的开场白，90后小伙邱天和他的“网红”老婆准时出现在手机屏幕前，准备再次刷新销售业绩。小两口每晚7点“不见不散”式的开播，意味着接下来4小时的直播注定像打仗一般。他们的直播间在徐州宣武市场一个500平方米的大仓库里，里面堆满了衣服。在这个当地最大的服装批发市场，像邱天夫妇这样的直播间，就隐藏在各个角落。

现代快报+/ZAKER南京记者 李伟豪 张晓培 文/摄

90后小夫妻:关掉店铺当“网红”,直播1小时卖出3万单

“倒计时,3,2,1,开抢!”话音刚落,100支睫毛膏瞬间被抢购一空,这惊人的秒杀速度,让邱天夫妻俩倍感惊讶。随后,便是“狂风暴雨”般地改价、打单、打包、发货……这样的场景,已足足满一年。

一年前,邱天夫妻还只是小小的服装批发店主,一年后,他们摇身一变成了拥有50万粉丝的“网红带货王”。“年收入翻了50多倍,但一切才刚刚开始。”28岁的邱天说。

邱天是武汉人,五年前他和老婆来到徐州宣武市场做服装批发生意,夫妻俩经营着一家小店铺,日子还算凑合。后来,他发现有一些店主在市场的引导鼓励下做起电商直播,销量“噌噌”往上涨。

“我去年11月份也开始尝试做起了直播。”邱天一开始就尝到了甜头,“既然要做,就要做得更专业、更纯粹。”邱天关掉了他的店铺,在宣武市场另租了一间500平方米的工作室,购买直播设备、装修直播间、布置仓储发货区、组建直播团队……而和这些相比,如何快速“涨粉”是邱天最关心的问题。

“人家都说有了粉丝,就有了流量,那么商品自然就有了销量。”于是,邱天开始模仿别人拍段子、发视频、上热门,有时一个热门视频就能吸粉1万多。

邱天笑着说,原本他和老婆两人都做主播,后来发现,老婆比他更有魅力,粉丝们更“崇拜”他老婆,于是他被PK下场,而他的老

实体店主:生意经历“过山车”,直播将他的皮草销向全国

和邱天一样,今年43岁的杜明明在“直播带货界”也小有名气,但和邱天不同的是,他经历了实体生意遭遇电商冲击后最艰难的日子。

24年前,杜明明开始搞服装零售,当时生意火爆,让他赚到了人生第一桶金。“好到什么程度?孩子在哺乳期,我老婆忙得都没时间回家,都是老母亲抱着小孩来店里给孩子喂奶。”

可随着网络时代的到来、电商经济的兴起,杜明明的服装生意遭遇“滑铁卢”。“那时,几天没销量太正常了。”

隔行如隔山,转行对于杜明明来说并不现实。后来,杜明明来到徐州宣武市场转向

发展做服装批发,和厂家洽谈拿到更优惠的价格,靠走量增销售额。在杜明明的努力下,生意渐渐有了起色,但他并不满足,他觉得自己应该能做得更好。

“我看到别人在搞直播带货,他们能行,我也一定能行。”杜明明3年前开始将自己的皮草服装拍成视频,发布到直播平台,并且尝试搞起了直播,但起初销量并不理想。“因为我卖的是皮草,价格偏高,而且现在皮草以次充好的太多,很多看我直播的人都不敢轻易下单。”

杜明明没有气馁。“我想着,即使大家不敢轻易下单,但直播也能让网友知道我有实体店,大家可以到店里来试穿,自己评价判

康贝佳跨年感恩第二波 进口种植体低至1折

韩国首尔大学朴昶柱博士20-22日亲诊,拨打86980851报名20日活动送晴雨伞

年关将近,在置办年货的同时,更多的缺牙市民会选择先把牙齿好好修整一番。为让更多缺牙人赶在年前用上高品质、高性价比的种植牙,本月20-22日,康贝佳特聘韩国首尔国立大学牙科学院口腔医学博士朴昶柱将开展亲诊,现在拨打86980851报名参加20日上午举办的“数字化微创种植牙分享会暨新老会员包饺子联谊会”,不仅能亲手包饺子,还能现场免费领精美晴雨伞。

南京老人健康观念与时俱进 种牙选对时机省钱又放心

上周末,在康贝佳举办的活动现场,种过牙的高先生说道:“以前自己舍不得花钱,总想着儿女。结果经常生病花钱事小还连累儿女经常请假陪我跑医院,现在我种牙后身体好了,其实就是为家里省钱!”高先生的话引起了现场很多老人的共鸣,这其实也反映了现代老人消费观念的转变,他们更懂得为自己健康“投资”。

这也是最近来到康贝佳种牙的市民络绎不绝的原因,一方面是赶上康贝佳“跨年感恩季”,种植牙优惠力度大;另一方面则是因为中、德、韩多位种植牙专家齐聚康贝佳轮诊,种牙心里更有底。

韩国博士挑战高难度种牙案例 让种植牙稳稳“长”在纸片骨上

相较于年轻人,大多数老年人牙槽骨吸收明显,对手术创伤和疼痛更加敏感,因此技术、经验不足的医生是难以胜任种植任务的。而有着20多年种植牙经验的韩国首尔国立大学牙科学院口腔医学博士朴昶柱,专门针对“纸片骨、蛋壳骨、钉子骨、沙地骨”等高难度、高龄种植病例进行攻关,并获得了突破。他结合康贝佳先进的数字化口腔设备,让种植体

和人体组织完美融合,并快速融入牙周组织,像天然牙根一样“长”在患者口腔里。

康贝佳跨年感恩回馈第二波 价格更优惠、品质却更高

为回馈南京市民多年的支持,康贝佳口腔医院“跨年盛典回馈”第二波已开启:除了众多种植牙专家亲诊,康贝佳更推出了到院礼、活动礼、特价礼、抽奖礼等一系列福利。

活动期间到院种牙不仅可免费拍全景片、免费找韩国博士看诊设计方案;报名参加20日活动现场还可免费领精美晴雨伞;当天种牙享进口种植体1折起优惠;还可以砸金蛋赢千元现金券,享折上折。值得一提的是,康贝佳跨年感恩回馈期间,种植牙虽然价格降了,但质量保证、技术服务,医院同样会做到层层把关,确保种植牙的高品质。

康贝佳数字化微创种植牙分享会 暨新老会员包饺子联谊会

时间:12月20日上午9:00

专家:朴昶柱(韩国首尔大学牙科学院博士)

- ①参加活动免费送定制晴雨伞
- ②预约提前到院免费拍全景片(活动当天不免费)
- ③活动当天进口品牌种植体低至1折
- ④当天种牙砸金蛋享折上折

详情请咨询院内

咨询热线:86980851



(宁)医广[2019]第08-07-175号 广告



扫码看视频

直播新秀: 试着“触网”,月销五六百万

浅色休闲夹克,配上深色休闲裤,30岁的李朋总是穿得帅气又有品位。他精心地整理着货架,准备晚上的直播。李朋在宣武市场主营男装批发,后来在市场管理方的引导下,他摸索着“触网”,拓宽思路,将大部分精力转移到了直播上来。

“白天,我是男装批发店主,晚上,我是带货主播,双重身份,让我的兄弟渐渐‘远离’了我。”李朋打趣地说,自打今年他每晚玩起直播后,兄弟们的约饭他总是缺席,时间一长,朋友们再也不约他了。“他们也理解,说等我有空了,再约他们吧。”

有失就有得,李朋说,虽然自己少了年轻人本该有的潇洒和放松,但生意的猛增让他有了另一番收获。

“其实吧,我总是慢半拍,电商兴起那会我没有抓住机遇,错过了,很遗憾。这两年直播兴起,我又慢了,我今年才刚刚尝试,但好在没有再次错过。”

李朋说,今年10月5日、6日这两天,他直播总共卖出1万件男装,营业额100多万元。“真是一辈子都不敢想的事情。”如今,李朋不仅有实体店,还有400平方米的仓库及一个精心打造的直播间,月营业额平均可达五六百万元。

其实,这么多店主的转型,和市场管理方、政府部门的积极培育和大力推动是分不开的。前些年,为鼓励商户们拥抱互联网,加速转型,宣武集团专门成立了电商产业园,引导商户“触网”,不断探索营销新路径。据徐州市云龙区商务局相关负责人介绍,目前,宣武市场从事直播带货的电商有100余家。2018年,该市场实现电商交易120亿元,同比增长9%,其中个别大户已实现网上交易超亿元。

随着5G时代的到来,对于这些“带货王”们来说,又将迎来更大的机遇和挑战。

2020年,李朋给自己定下目标,销量要在末尾再多一个“0”;杜明明计划再多开几间商铺,能让“老铁”们尽情挑选试穿;邱天将在新的一年启用3000平方米左右的仓库,要把直播做得更专业,加速“疯狂”。

断是不是货真价实。”功夫不负有心人,每天不间断的直播,让杜明明人气逐渐高涨,而且由于货真价实,越来越多的网友信赖这名主播。有铁粉从安徽、山东、河南等地专程赶来收货,也有网友直接从直播间下单,直播让他的皮草销向全国。

“现在店铺是我跟老婆一起在打理,另外还聘了5个店员,店里有10个微信号,除了直播,我还在微信上发些图片,网络时代,不跟上就会被淘汰。”

从最初租用8平方米的店铺,到现在买下市场里15间店铺,杜明明很庆幸自己抓住了机遇。一名店员发自肺腑地说:“生意红火,关键看老板的脑子是不是活络。”