

00后电商老板首次备战“双十一”

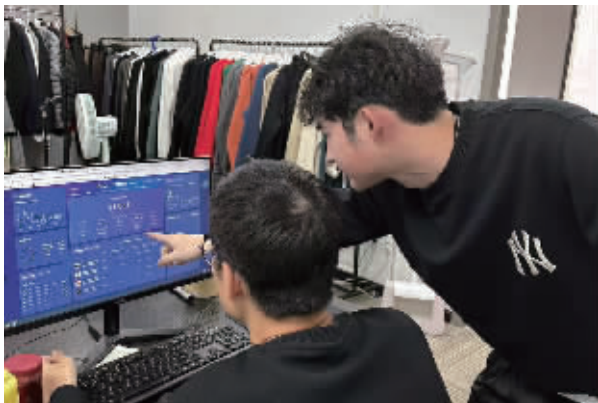
这名还是大四的男生定下“小目标”:日均销售20万元

人物新闻

PEOPLE

凌晨后入睡,清晨就起床,每天只睡5小时左右,这似乎成为电商人吴彦卓生活的常态。2001年出生的他是湖北经济学院的一名大四学生,同时也是一家电商公司的老板。最近,“双十一”来临,吴彦卓正紧锣密鼓地组织公司员工进行最后的准备。

现代快报+记者 冯茜 史童歌 龙秋利



吴彦卓在指导团队成员分析电商后台数据



吴彦卓和小伙伴为即将到来的“双十一”选品



吴彦卓的团队在为“双十一”做最后准备
图片均为受访者提供

扫码看视频

备战“双十一”:备战笔记密密麻麻,定下日入20万的目标

即将参加“双十一”直播带货,吴彦卓很激动。10月30日早晨7点多,他骑着小电驴赶往公司,开启新一天的“双十一”备战。

2020年初次踏入直播带货领域的吴彦卓,过了一年多就成立了公司。虽然才大四,但已在电商界摸索了近3年。今年是他首次带领团队参加“双十一”直播。

除了主播的身份,作为公司的创始人,吴彦卓无疑要承担更多的责任。

一到公司就有新的产品等着吴彦卓把关,“这件卫衣的质量和款式都不错,应该可以作为‘双十一’的主打款。”紧接着,吴彦卓又指导起负责直播运营的同事,“今天的流量似乎差点意思,这里可以做个推广。”

转了一圈,不知不觉又到了开会的节点。站在写满备战笔记的白板前,吴彦卓和员工们反复强调要

将产品的每个细节都做到最好。最近一段时间,他一直带领着团队研究男装的销售流程,为几天后的品牌直播做准备。吴彦卓笑着告诉记者,再过几天就能在直播平台见到他在带货了。“‘双十一’期间,团队和资方会多准备一些单品。目前仓库里有上百款单品,每件库存量都在1000件左右,总共备了上亿元的货。”他说,正是团队认真的态度赢得了品牌的信赖,不少服装品牌都是他们的合作商。

刚开始,吴彦卓的每场直播都会在三个小时左右。如今,他会根据流量来决定直播的时长。“‘双十一’期间,我们的直播频率还是和往常一样,每天上午、下午、晚上都会有,最显著的区别可能就是直播间的优惠力度会更大。”吴彦卓认为,应该争取让消费者获得更多的实惠,所以他们主打薄利多销。这也是一种涨粉的策略。他坦言,虽

然比不上头部主播们的流量,但是能够参与其中并获得相应的成长,对他们来说更为重要。

“双十一”临近,不少公司都出现了招人难、抢主播、成本高的现象。吴彦卓表示他的公司暂时没有遇到类似情况。

他解释,每场直播一般配备3个人手——主播、副播和中控,主播工资由“底薪+提成”构成,而提成的依据是销售额有多少,并不意味着主播的工资会因为“双十一”就水涨船高。“我一直希望团队以平常心应对‘双十一’,如果目标完成了,自然会有相应奖励。”

10月31日起,吴彦卓将带领团队正式加入“双十一”的大战之中,这无疑是一场硬仗。说起“双十一”的目标,他希望一天能有20万销售额。“现在的稳扎稳打是为了之后更好的进步。”吴彦卓认为未来更值得期待。

电商初体验:连续直播21天,最高观看人数有一两万

一场互联网大赛让吴彦卓与电商直播结缘。2020年12月,某电商平台面向大学生组织直播带货比赛,有多次商赛经验的吴彦卓层层突围,晋级全国赛区决赛并获奖。

在准备比赛时,吴彦卓组建了一个五人小团队。每晚6点到9点,校园的一隅便会传出他们直播带货的激昂语调。为了在比赛中取得好成绩,他们利用课余时间,连续直播21天。直播间最热闹的时候,整场观看人数有一两万人。

第一次尝试做主播,更多的是新鲜感。吴彦卓的小团队主打“接地气”,大多选择零食、洗护用品等面向学生群体的商品。每天三小时的直播时间,能卖出一两千元。

两年前的直播赛道还不算拥挤,加上电商平台的支持,小团队每场直播间流量都不错。看着每天起起伏伏的观看人数,吴彦卓在思考,直播带货的逻辑到底是什么?

“把人留住是第一步。”在看了很多头部主播的直播后,加上自己的实践经验,吴彦卓总结出直播话术很重要,消费者为什么要买?为什么要今天买?为什么要在我的直播间买?如此三连问,成为他们准备产品介绍的内容框架。

刚开播时,人流量较少,他们会提前进行产品预热,告知哪些时间节点会有优惠福利,并点对点地与观众进行聊天互动。随着观看人数逐渐增多,他们便以产品测评的

方式,加上诙谐幽默的情节设计,进行直播带货。

每场直播过后,小团队会花不少时间去复盘打磨。除了四名负责出镜的主播外,团队里还有人专门负责后场分析,对直播过程中主播表现力不足、产品表述不足等情况进行记录反馈。除此之外,他们还会分析最终产品的成交量、点击率,根据数据对选品“优胜劣汰”。

“做直播嘛,就要有‘厚脸皮’。”一个月的直播带货体验,吴彦卓感觉自己更放得开了。空闲时间,他经常会打开电商平台,点进各个垂直领域排名前二十的直播间,学习头部主播的控场能力、脚本话术和销售技巧。

创业需好心态:公司险遭资金链断裂,坚持迎来转机

“做直播难吗?”面对来自四面八方的提问,吴彦卓总是会回答:“不难,很轻松。”但晚上回到宿舍,习惯“复盘”的他意识到自己取得的这些成绩都是基于平台的扶持,离开了平台自己也能做好吗?

带着这个疑问,2021年7月,吴彦卓开始筹备创立自己的电商公司,并在网上发布招聘信息。短短几周,就收到了300多份申请。吴彦卓从中挑出了4人组建了初始团队,其中年龄最大的只有28岁。父母的初始资金,合伙人的管理经验,以及他的直播实战经验和自媒

体运营经验,成为这支五人团队创业的基础。经过一段时间磨合,五人团队有了更大的目标:招募新人、部门合并、业务调整。

2022年3月,就在吴彦卓享受着忙碌的快感时,坏消息传来,一直合作的资方出现问题,团队遭到了创业以来最大的打击,大几十万,赚的第一桶金全赔了进去。吴彦卓陷入了焦虑。但是初生牛犊不怕虎,他很快调整状态,把这次失败当作成长的经验。

“新的投资方是因为共用一个施工团队认识的。”偶然找到的靠

谱新资方是湖北老乡,吴彦卓带着这份好运再次投入了电商事业。

如今,吴彦卓也在指导学弟学妹,对于期望投入电商直播行业大展拳脚的年轻人,他认为坚持和热爱是最重要的,“电商直播的蓝海,主播独特的个性大于外貌的加持。”毕业后,他也希望自己能进“大厂”锻炼学习,吸取更多的经验。

眼下,“双十一”电商大战的号角已经吹响,吴彦卓知道,在这样的机会面前,只有做好充足的准备,才能不出差错。他带着团队在为“双十一”做着最后部署。



富强民主文明和谐
自由平等公正法治
爱国敬业诚信友善

中华有福
助人是福

图说
价值观

天津大和剪纸

中宣部宣教局 中国文明网