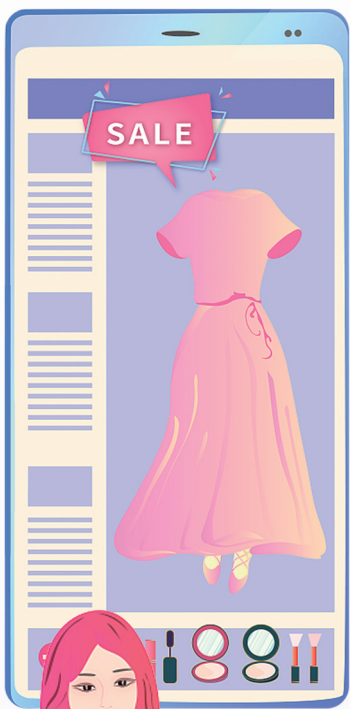




跨界转型做直播成趋势

高质量主播成「香饽饽」

随着泉州直播电商的蓬勃发展,主播成为许多人追求的职业方向,不少人跨界进入直播赛道,还吸引外国友人留泉做跨境直播带货,主播从业规模不容小觑。记者调查了解,一样是“网红”,“头部主播”和“腰部主播”“底部主播”的收入状况可能天差地别。正处直播“风口”,泉州网络主播等专业直播人才尚紧缺,高素质直播人才成市场“香饽饽”。



(视觉中国)



直播比赛中的周兰香

【主播故事】

铁观音大师的跨界直播体验

作为泉州市非物质文化遗产传承人和第二届安溪铁观音大师,刘金龙从2020年就开始涉足短视频赛道。“当时,安溪县委领导亲自上阵直播带货,其中就包括我的茶叶,我觉得这是未来电商的发展趋势,于是开始布局短视频渠道。”刘金龙说。

“茶叶,我们会做也要会讲!”除了每周固定更新2到3条短视频,刘金龙逐渐尝试抖音直播。他第一次直播,是在

2021年大年三十晚上。“本来有个员工帮我直播,那次她回家过春节,我就想自己试一下。”刘金龙说,没想到,直播效果出奇好,直播两个小时成交几十单。

从那以后,几乎每天晚上,刘金龙会与茶友们在直播间见面。直播时的刘金龙,一边泡茶一边与观众“话茶”。短视频及直播因其低门槛、广覆盖的特点,成了茶文化传播的新阵地。

从平台运营走上直播创业路

一块绿幕,两盏补光灯,一位主播手持产品宣传板,热情洋溢地向观众介绍当天的产品,这是吴雅静公司直播间里,平凡而又充实的一天。

2021年年初,吴雅静在字节跳动开始接触本地生活领域,为商家提供宣传服务。“那时候的直播还比较简单,我拿着一部手机,和一位摄影师或者灯光师在店里帮商家宣传卖货。”吴雅静说,“如今,每一次外场直播都堪称小型电影制作现场,汇聚了主播、运营、灯光、场控、客服、后勤和

总导演等多达十余人的专业团队。”

2022年年底,吴雅静携手志同道合的小伙伴,在丰泽区创立了文化传媒公司,尝试抖音和其他平台的视频、直播业务。作为抖音官方服务商,吴雅静的直播间摆满了各类品牌的产品,从老人鞋到电动车,从食品饮料到眼镜,无论吃喝玩乐、家居生活,只要本地生活里能做团购的,都有她团队的身影。“目前我们正常场次的销售额都能达到几十万元,最高场次是某知名摩托车品牌,单场达到1180万元。”吴雅静说。

校园到直播间“菜鸟”从零学起

刚刚大学毕业的周兰香现在晋江一家企业实习直播运营,不久前她还在做线上主播。来自四川的她形象姣好,擅长主持、朗诵。大学期间,机缘巧合之下,她和两名伙伴被选中参加第九届海峡两岸暨港澳大学生职业技能大赛新媒体直播赛项(本科组),以出色表现获得第二名。

“没想到对主播专业要求这么多。”作为直播“菜鸟”,她们需系统掌握直播各项知识,全面提升商品卖点提炼能力、直播

营销策划能力、直播销售能力、客户沟通能力等综合素质。

这次直播试水让周兰香选中职业挑战新赛道,之后,她还到泰宁体验农产品直播带货,到公司做助播、兼职主播等,在实训中强化直播技能。她坦言,作为主播总会带着“数据压力”,直播间数据不理想就要及时调整方案,面对刁钻或是乱开玩笑的网友需要用专业态度应对,不能被“带跑”直播节奏。

