

记者见习直播间选品师,精选爆款“潜力股”

我为主播当军师

本报记者 王柯宇

解码新职业

编者按:新技术、新业态的发展,催生了多个领域的新职业,并推动传统职业的跨界融合。本报今起推出“解码新职业”系列亲历报道,通过记者的见习故事,展现新职业的发展趋势,并为年轻读者提供了解新职业、探索新机遇的窗口。

随着“618”电商大促,位于杭州东站的杭州未来中心电商直播基地早已忙碌起来。

在基地的鞋子仓库,我拿起一只女式运动鞋,在手里掂量了两下,目光扫了一圈鞋面和鞋底,又抽出鞋垫捏了捏,最后闻了闻鞋口的气味,整套操作如同“望闻问切”。

别误会,这是我的“新身份”——见习直播间选品师。随着中国互联网消费迅猛发展,一批与直播电商行业相关的新职业应运而生。相比于聚光灯下的电商主播,幕后的直播间选品师同样是行业中的重要角色。

近日,我来到基地,跟着人称“老赵”的鞋类选品总监赵金权,体验一双鞋子的直播之旅。



记者在仓库里选品。 本报记者 周逸 摄

寻找“潜力股”

走进鞋子仓库,我俨然来到商场专柜:高跟鞋、凉鞋、时装鞋等各类女鞋一应俱全,还有各种款式的童鞋。

“这里一共有500多双鞋,都是我们前期从供货商那里‘海选’出来的样品。最近的专场主打女鞋,童鞋为辅。”老赵向我介绍,直播间选品师相当于“幕后军师”,通常一场直播5小时,要提前选出30多个品,其中主推品在10个左右,包括5个有爆款潜质的。

这么多鞋子该如何选择?正当我在“鞋海”中发愁时,老赵抛给我一道思考题:“如果你是直播间的消费者,什么样的鞋子最让你心动?”

我沉吟片刻后回答:“首先得穿着舒服不磨脚,然后要颜值、品质都在线,符合当下潮流。如果性价比也很高,就更完美了!”

老赵满意地点了点头,随即交给我一个任务:从“鞋海”中选出5双有爆款潜质的鞋。

我像“星探”一样寻找“潜力股”。现在是夏季,找一双适合夏天穿的鞋子成为我的首选。

在凉鞋区,一双米色的半拖鞋吸引了我的注意——鞋面设计得修长秀气,整个鞋面除了脚背处的一根焦糖色皮质带子以外,没有多余的元素,风格简约。

外观只是一方面。我上手摸了摸鞋面的皮质,指尖传回来的触感非常软,又按了按鞋垫,回弹性能也不错。我还上脚试穿了一回,整体感觉很舒适,包裹性很强。虽然鞋后跟有3厘米,但粗跟设计让我走路时不会费力。

经过一番测评,这双脚感舒服,和裙子、裤子都能搭配的半拖鞋,成为我相中的第一个“潜力股”。

搜寻中,另一双绿色的尖头时装鞋进入我的视线。它的鞋面设计得和一般的鞋子不一样,是缎面,和时下流行的新中式服装很配。“这双应该会火!”我一边想着,一边上脚试穿,发现鞋子虽然是尖头设计,但穿着并不挤脚。这双鞋也被我“收入囊中”。

一个多小时后,凭借直觉和实际测评,我终于集齐了5个“潜力股”,而此时,经验老到的老赵已挑好20多双鞋。

看到我交上来的“作业”,老赵逐一点评:米色半拖鞋,款式和舒适度的确



记者(右)向主播推荐鞋子。

本报记者 周逸 摄

有爆款潜质;绿色尖头时装鞋,国潮风的设计今年以来卖得很好;运动款小白鞋,很百搭,受众年龄段广;低跟圆面的玛丽珍鞋,也是近几年受大家追捧的经典款。

不过,当老赵看到一款尖头细高跟鞋时,却摇了摇头,“这双鞋设计感不错,可能有些人喜欢,但它穿着累,成为爆款的可能性不大。”他解释道,这是因为近年来消费者越来越把舒适放在第一位,这已成为消费新趋势。

“5双里有4双具备爆款潜力,你眼光总体还是不错的,挺像军师。”老赵为我竖起了大拇指。

向主播“种草”

我们选出的鞋子并不能直接摆上直播间的货架,还要过主播这一关。“在选品会环节,我们要向主播推销鞋子,主播‘种草’成功后,才能出现在直播间。”老赵叮嘱我说,“三分运营,七分选品”,这个环节关系到整场直播能否成功。

选品会开始后,本次专场的主播刘书耘坐在了我对面。我鼓起勇气,拿着自己挑选的米色半拖鞋向她推销:“耘姐,这双半拖鞋是应季产品,穿着也很舒服……”

话还没说完,刘书耘摇了摇头,“你介绍得太含糊,没有直击产品的核心优势,打动不了我。”

这时,老赵拿出绿色尖头时装鞋,为我“打样”,“你看,这双鞋的设计正好切

中今年新中式的流行趋势,不管哪个年龄段的消费者都适合穿,产品品质和做工都是一流的。”他一边推销,一边调节着鞋面上的皮质绑带,“这根带子能调节松紧,不管是脚背高的还是脚背低的,穿这双鞋都舒服。”

听完老赵的推销,刘书耘满意地点点头。这让我意识到,只有亮出鞋子最大的卖点,才有可能让主播“种草”成功。

重新组织语言后,我再次推销起我的半拖鞋,“这双鞋的鞋面是羊皮做的,很软不磨脚;款式大气,可以当‘一脚蹬’穿,非常方便;鞋面上的绑带设计也让鞋更合脚。”

这一次,我的推销成功过关。历时近两个小时,我们和主播敲定了直播间的鞋品,我挑选的4个“潜力股”顺利进入此次专场直播。

老赵又带着我写“卖点卡”,“把10个主推品从面料、鞋形设计、鞋底、脚垫等方面的亮点都写透,这是主播在直播时的‘秘籍’。”

我完成了4款鞋的“卖点卡”撰写。拿绿色尖头时装鞋为例,它的“卖点卡”是:面料采用绸缎,美观好打理,鞋型设计是今年最流行的新中式风格;鞋底采用橡胶大底,防滑耐磨。

复盘至深夜

尽管完成了选品流程,但我的工作还没结束。鞋类专场直播开始前,我再

次来到直播基地。

一部手机、一台支架、一盏环形灯,直播间里,主播刘书耘像聊天一样,将待售鞋子的特色娓娓道来:“这双鞋的鞋面和鞋垫都是羊皮打造,穿上不磨脚……”

不远处的会议室里,基地负责人郑舒阳、老赵以及直播运营专员刘泽书坐在一起看直播,直观反映成交金额、流量变化、用户画像等信息的后台也实时更新着数据。

当主播拿起我挑选的米色半拖鞋,我期待中夹杂着一丝紧张。看到后台的成交金额和流量一点点攀升,不到5分钟,这款半拖鞋的销量就超过100单,我悬着的心稍稍放了下来。

5个小时后,直播结束,时针也指向了晚上11时。参加直播复盘会,成为我担任见习直播间选品师的最后一项工作。

我选的“潜力股”有没有爆?米色半拖鞋下单4550双;玛丽珍鞋下单2343双;绿色尖头时装鞋下单860双……

“这个销量算好吗?”我迫不及待地问。

“我们直播间今年初才开始运营,这个销量已经相当好了,特别是你挑的米色半拖,就是我们这场直播的爆款。”郑舒阳为我点了个赞。

复盘会也不仅仅是看爆款的数据,而是对所有品类都进行针对性分析。比如,我们梳理数据发现,一款方头露趾凉

鞋的销量只有几个位数。

问题出在哪里?刘泽书筛选出这款鞋的所有数据,“点击率不错,但转化效果不理想,说明对它感兴趣的消费者比较多。可能是出场时间太早,下次直播调整时间段再看看。”她在这双鞋的数据表上画了个向下的箭头。

老赵若有所思地点头,“也有可能这是这双鞋的客单价偏高,以后我们在前期‘海选’时会注意。”

复盘会开到了晚上12时。这场直播的GMV(商品交易总额)超过80万元,为基地的“618”活动开了个好头。

“有好的选品,直播就成功了一半。”在郑舒阳看来,产品就是行走江湖的武器,有好品意味着能“打”。因此,直播间选品师既要懂产品,也要懂消费者,寻求口碑与业绩的最大公约数。目前,杭州未来中心电商直播基地团队超过60人,涵盖服装、鞋子、箱包、食品等1万个单品,像老赵这样的选品师就有近20人。

作为“直播电商第一城”,杭州现已集聚直播电商相关企业1万家,相关从业人员超过100万人。平均每12人里,就有一人在从事直播相关行业。产业集聚所释放出的巨大红利,也吸引越来越多的人入局。

“我以前在北京做直播电商,老赵在温州,今年初我们在杭州组建新团队,看中的就是这里强大的产业链和供应链。”郑舒阳说。

在这座城市的大多数人进入梦乡时,杭州未来中心电商直播基地依然灯火通明。从前期选品,到直播复盘会结束,我的工作终于告一段落。我不禁掩嘴打了个哈欠,但基地的工作人员依然精神十足。

“你们这一行,真不容易!不仅要跑在消费市场的最前沿,还工作强度大、节奏快。不过,当一双双精心挑选的鞋子进入千家万户,自己的成就感也是满满的。”我总结这次实习经历,对老赵说。

听完我的这番话,老赵点点头,“这正是我们选品工作的价值所在。”



王柯宇



扫一扫 看视频

在现代化农事服务中心,记者参与夏收、夏种、夏管——

种田如“点单”般方便

本报记者 来逸晨 通讯员 王彦炯

天气渐热,田野中的劳作也变得热火朝天。微风拂过,扬起金色麦浪,浙江的300余万亩麦田迎来了丰收;紧接着,耕田灌水、育苗插秧,农民又马不停蹄“赶茬口”种下单季晚稻,火速开启新一季耕作。

夏收、夏种、夏管……抢农时自古紧张,但今年“三夏”,浙江农民绷紧的心踏实了不少,奔忙的脚步也从容了不少:原来,在省农业农村厅统筹多部门的支持下,遍布全省的百余个现代化农事服务中心正开足马力,一条龙专业化助力耕、种、管、收、储。农机声哒哒,流水线滚滚,各类大型器械、前沿技术在这里安家,周边农户“点单式”呼叫帮手,“一站式”享受服务。

日前,我们来到刚刚投运不久的嘉兴南湖金色田园现代化农事服务中心,感受了一把别样“三夏”。

秧盘从“天”而降

我们一路驱车,穿行过大片正在收割的麦田,看到一组四四方方的房子坐落在不远处,像安放在金色地毯上的橙红色大箱子。

“欢迎来到金色田园现代化农事服务中心。”大门口,该中心的生产经理王楷和当地农机管理推广站的陈建一站热情招呼。走进其中最大的一座橙红色“箱子”,王楷首先向我们展示了他最为津津乐道的区域——嘉兴首家工厂化育秧中心。

“田里收完小麦后,紧接着就是种晚稻。我们在这里提前播种和育秧,让晚稻种子在下田前就能顺利发芽破土,并长成茁壮的小秧苗。”王楷一边介绍,一边带我们来到了精量播种流水线前。

我们凑近细看,一整条线上,只需两位工人适时往身前的量斗里补充种子、基质即可,其余的装土、洒水、播种、覆土等步骤全部在每隔一段安插的“小暗箱”

里机械化操作完成。流水线尽头,是一个不断旋转挪动的机械臂,将整齐躺入秧种的秧盘一一叠放、搬运。

“它的工作效率怎么样?”我们问。

“要不上手和它比比试试?”王楷怂恿道。

我们拿起秧盘开动起来:铺基质打底、在表面浇上一遍水,再尽可能适量、均匀地将稻种撒在上面,覆上一层土,然后叠起来。“既花力气又繁琐,最主要的是,对于播种数量和均匀度,心里没底。”没种几盘,我们就忍不住喊停。

最熟练的工人一人每小时能播120盘左右,而一条自动流水线同样时间能完成1200盘。王楷解释道,机械化精量播种对基质用量、种子撒播深度和密度都有精准的把控,既节本增效,又利于秧苗生长。

环顾四周,成百上千的秧盘究竟从何而来?“喏,往上看。”王楷指了指头顶,有个跃层。原来,为进一步提高空间利用率,秧盘竟是一个接一个坐着电梯“从天而降”进入流水线的。真酷!

农机大显身手

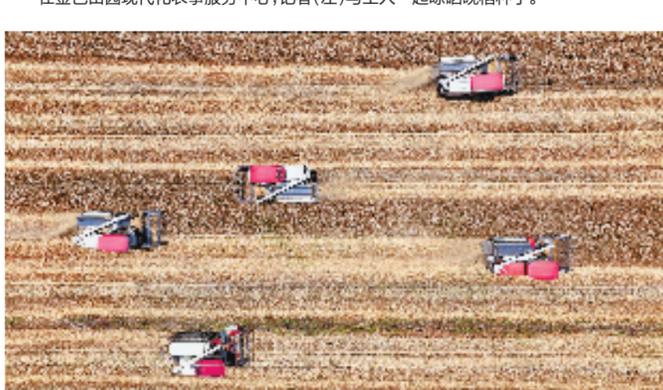
下田更热闹,我们已跃跃欲试。但陈建一卖了个关子,领我们走进了田边另一只“箱子”。

这里可真是应有尽有:的农机“百宝箱”:5台拖拉机威风凛凛,这里为它们配齐了犁、耙、旋耕、播种、施肥等各式接入农具;8台崭新的插秧机蓄势待发,配有可以改变插入深度、株距的调试手柄;2台长着“翅膀”的搂草机憨态可掬,它的钢铁“羽毛”一旦贴地旋转起来,地里的麦秆稻秆都将乖乖排成整齐的草条;还有能将草条进一步捆成方形或圆柱形草垛的秸秆打捆机……

“剩下的这一大片地方,是谁的‘车位’?”我们注意到了一座房一侧的大片空置地。陈建一这才引我们向外头的田野



在金色田园现代化农事服务中心,记者(左)与工人一起晾晒晒稻种子。



金色田园现代化农事服务中心的农机服务队伍正在收小麦。

本报记者 周旭辉 张敬娴 摄

走去:“自然是眼下最忙的收割机了。”

远远就听到田里传来低沉的轰鸣声。循声过去一瞧,只见7台一袋“红

袍”的全喂入式联合收割机排成了错落有序的一支队伍,在30亩的成片麦田里,从外而内打着大圈有序收割。

“俺们从山东来,趁着‘三夏’收麦,一路从南割到北。”带头的农机手是个典型的北方汉子。农忙时节要赶在晴天尽快收粮,农事服务中心的5台收割机忙不过来,这支跨区域作业的农机服务队,带着自己的机器前来增援。

农机手热情地喊我们上去体验片刻。登上操控台,视野足足有两米多高,在农机手的指导下,我们尝试拨动操纵杆,很重,拨不动。但他们却娴熟地挪拉起来,收割机在专业操作下移动起庞大的身躯,前行、转弯、倒退,大口吞吐着所过之处的小麦。机舱外,拨禾轮翻卷,抓取并切割着麦穗。我们看到扬起的碎屑在阳光下熠熠闪光,夹带着阵阵鲜切麦秆的特有清香。此情此景,丰收的喜悦有了实感。

小麦在收割机里被直接脱粒,待储粮仓被灌满,农机手便将之停靠在田边运粮车旁,支起出粮管,悉数倾泻进去。

收满一车15吨,需割35亩左右的地。不过20分钟,7台收割机就把运粮车装满了。当满载着麦谷而去,它的目的地,依然是那一组橙红色的“大箱子”。

这笔买卖,值得

“有了农事服务中心,种田比以前轻松多了!”这回,我们遇到了当地种粮大户朱敏聪。他告诉我们,自己大胆“尝鲜”下单了300亩的小麦收割、烘干和仓储服务,还与附近的种粮大户毛钱东和庄鑫岗一起,拼单订购了1000亩晚稻育秧、插秧服务。

“我只要跟着运粮车,看着麦子过秤称重、测明水分,就能安心等待收购和打款。”他欣喜透露,再过几日,他即将种植的晚稻秧苗也将育成,农事服务中心的服务队还会开着插秧机去他的承包田插秧。“我需要做的,就是提前买好水稻种子,送到他们的育秧中心,再耐心等待一个月就好了。”

我们和朱敏聪一道在田头算了算账:收割小麦60元/亩,运粮25元/吨,烘干80元/吨,晚稻育秧插秧160元/亩……花些钱,不仅自己省心省力,还省去了种粮的人工成本,节约了种粮的物资成本,更无需自己动手辄花大价钱购买各式农机农具。这着实是一笔“值得的买卖”。

他告诉我们,附近种粮大户们有个田头一大难题——秸秆处理:烧了,会污染环境;不烧,影响下一季生产,即便可以申请政府的“秸秆离田”专项补贴,也没有能力履行,一直很头疼。今年起,只要下好订单,农事服务中心就会派出橙红色“箱子”里的搂草机、打捆机,下田帮助农户们“秸秆离田”。

“领来的补贴足够下单购买服务了,农户们的积极性越来越高。”王楷将我们领到一处神秘院落。这里,远远收来的秸秆正在巨大的机器中被粉碎,与牛粪混合,然后盖上一层特别的膜布静置。我们凑近吸了吸鼻子,空气并不臭。“这是农业废弃物收集处理中心,正采用一种分子膜发酵技术生产有机肥。”他说。几个月后,这批秸秆肥就可供施用,还田肥田。

离开时,我们回望着红墙上“农事服务”四个大字,像巨大的印章沾着红印泥,用心印拓上去的。

我们从省农业农村厅得知,截至今年“三夏”,浙江在全国首创推行现代化农事服务中心,各地已有280个投入建设,其中163个率先投用,其余的也会在全部建成。它们每一个,都会盖上这种专属“红印章”,指引农户们前去。



来逸晨



扫一扫 看视频