



从“叫卖式直播”变身“兴趣电商” 拒绝南方诱人邀请“缩圈”哈市

一年百万单

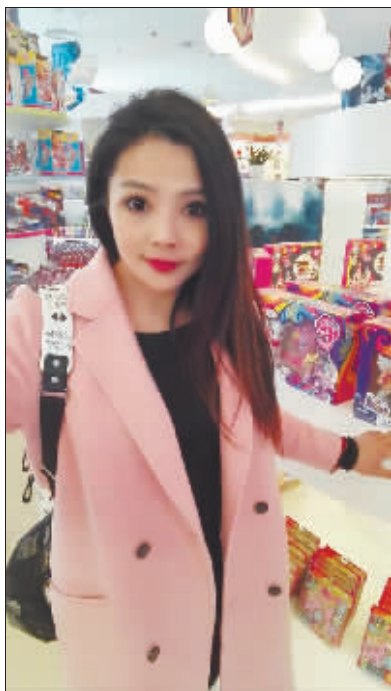
冰城主播 带火本地农产品

□本报记者
万佳

以前，哈尔滨资深主播张婉彤在直播间什么都卖过；如今，她在某短视频平台上发布的种草视频只有一种商品：玉米。黏苞米、玉米糊、玉米须茶……在她直播间小黄车上挂出来的各种玉米品种超过30种，全是本地优势产品，转战该平台开播一年多来累计销售近百万单。

这是张婉彤直播团队从“叫卖式直播”转战“兴趣电商”的业绩。

五年来，张婉彤和她的事业伙伴于萍见证了直播从诸侯混战到几家独大，从传统电商直播到兴趣直播、全域直播，从品牌代播到矩阵直播，从卖商品到卖文化……她俩的公司也从几个人的小团队，发展到如今四五十人的主播团队，业务范围横跨直播、培训及第三方服务等综合性电商服务。



于萍



张婉彤

图片由被采访人提供

“哈尔滨大姐” 一口气培养百余名本地主播

在直播领域，张婉彤是哈尔滨第一波“下海吃螃蟹”的人。2017年，她和同事于萍凭借多年媒体广告人的敏感，嗅到电商直播的巨大商机，率先抢滩进入电商直播领域。

“最开始，直播是需要立人设的。”于是，张婉彤变身“大碗”，于萍化身“老姑”，以鲜明的哈尔滨大姐形象亮相直播世界。“许多粉丝对东北人和东北文化特别感兴趣，比如在直播时唠几句东北嗑，讲几个东北笑话，粉丝的反馈特别好，屏幕留言都能飞速地滚动起来。那时候的电商直播还没有出现‘现象级’人物，大家几乎都在同一起跑线上，比的就是谁更努力。”于萍说，“那时候粉丝上升很快，流量很大，几个月粉丝就达到2万多人了。”随着业务量越来越大，“老姑”于萍退出直播，专注幕后运营业务。

到2020年“双11”，“大碗”和团队主播接力式一起直播了35个小时，创下团队最长直播记录。

“那时候，我们团队培育着近50名后备主播，来自全国各地的合作厂家超过百余家，真的是接单接到手软。”于萍说，在2020年年中“6·18”期间，公司“巴巴有宝”直播间在整个官方赛道中排名第一。

“几年来，我们培养的百余名后备主播以及运营大部分都是哈尔滨人，他们将哈尔滨在直播领域的优势发挥到极致。”于萍说，主播“桃子”长袍马褂的逗比形象，使他的直播多数荣升排行榜榜首；村播达人鑫鑫、张自海等人，利用本村优质农产品，用乡土气息浓厚的直播风格打动了挑剔的粉丝，直播间下单率一次比一次高。“尽管这五年来团队成员更新率很高，但无论他们走到哪里，身上或多或少都会留有明显的哈尔滨特色。”于萍说，正是因为这一鲜明的特点，能让他们在电商直播商海中独具一格。

合作百余厂家后 走上专注本地农产品之路

9月21日，尚志元宝镇钢铁村村口一家农户的大院里，哈尔滨新晋实习主播小徐的第一场户外助农直播正在直播中。“今天我们卖的是村里特色产品，土豆。”小

徐在镜头前慢慢解释说，“这个土豆可不是普通的土豆，它的爸爸妈妈来自农业大国荷兰。那为什么会产自咱黑龙江呢？这是因为它是东北农业大学的专家经过科学育种研发出来的一个新品种，名字叫东农321，它在去年刚刚从农业部取得合法的‘身份证’，也是在咱哈尔滨刚刚试种成功的。”直播不到两小时，几百斤黄心土豆被抢购一空。

“好吃的东北特产带给你们优质生活”。这句话是主播“大碗”在某电商平台上的标签。事实上，他们团队一直在开拓本地农产品的道路上奋进。就在这几天，“大碗”和团队先后到本地灵芝养殖场和玉米加工厂实地考察产品生产、加工，为的就是给粉丝带来最优质的农产品。

合作过全国各地上百厂家后，于萍和“大碗”想把家乡优质农产品推向全国。2019年，于萍向电商平台提交了设立垂直面向农村及农副产品市场的“村播计划”的申请。没想到电商平台对这个申请十分重视，最终“村播”栏目成为该平台直播官方固定栏目，并在众多频道中成为最具人气的农产品爆款栏目。在“村播计划”中，各地主播专注做农副产品，尤其是许多从没有做过直播的农民第一次“触网”，开启了农产品上行热潮。

“如今的电商直播变化太快了，过去可能是一年一变，现在几个月就出现一个新风口。”于萍说。当“兴趣电商”方兴未艾之时，“大碗”就开始在某平台不断推出玉米类的科普小视频，深耕农产品细分市场。“这种‘种草’视频用作品说话，准确踩在大众的兴趣点上。对直播显而易见的好处就是下单率很高，而且复购率也超高。”

拒绝诱人的橄榄枝 事业发展根本动力在本地

随着名气的增加，向于萍团队抛来“橄榄枝”的机构越来越多，既有挖人的，也有挖整个团队的。

早在两年前，就有外地产业园区邀请于萍团队移师南方电商发达城市，并许诺落户、税收减免等诸多优惠政策。“从事业角度讲，那里地处电商中心，各种资源

都丰富，电商直播需求也更旺盛，业务肯定会上一个层次。但是，我们主打的业务是农副产品，市场是面向广大的农村市场，远离了衣食父母，就失去了公司发展的根本动力。而且，从个人角度讲，作为上有老下有小的中年创业团队，舍不下的牵绊也很多。”

现在，于萍团队选择在南岗先锋路上的黑龙江新媒体产业园落户。“这里给我们超过1000平方米的办公环境，直播间由过去的四五个扩展到如今的十多个，可以同时容纳近20名主播同时开播。”于萍说，在举行超大规模的直播活动时，园区还能提供300平方米直播间，去年和好几位明星合作的直播活动都是在园区内的超大直播棚完成的。

“现在园区内有40多家新媒体企业，有和我们一样做电商直播的，有做产品供应链的，也有做直播培训，还有一站式的选品中心。”于萍说，电商直播所需的人、货、场，全能在园区内搞定，企业之间还能协同作战，承接大型电商直播活动项目。

2.5万家电商共同成长 打造出哈尔滨电商生态

在哈尔滨，像于萍和“大碗”一样跟随着时代商潮默默前行的电商人并不少。据天眼查数据显示，2022年上半年，全网电商直播活跃主播超100万位，其中，东北地区主播占10%左右。目前哈尔滨约有电商相关企业2.5万家，其中，2021年电商相关企业新增注册5000余家，同比增长63%。“增加的相关企业和从业人员说明我市电商行业正处于高速发展期，巨大的商机吸引越来越多的人走进这个行业，并在电商大潮中有所作为。”黑龙江电商专家管宏强说。

黑龙江新媒体产业园总经理辛恬说，如果说南方发达城市的电商已经步入厮杀的“红海”，那么，东北则正处于电商蓬勃发展的“蓝海”，还有很多机遇和空间留给有准备的人。

“一个地区的直播电商生态是由一个个专业的电商直播团队支撑起来的，这里面有我，也有和我一样无数正在成长中的电商企业们。”于萍说。

我在哈尔滨
市井暖生活扫描