

95后主播 面向海外直播带货

“流量密码”何在？

“Buy more,save more today!7 dollars, free for shipping!”(今天,买得越多,省得越多!满7美元即可包邮。)4月22日,在位于宁波南部商务区的宁波博略国际贸易有限公司,曾作为嘉宾参加CGTN(中国国际电视台)访谈的95后TikTok跨境主播Helen,正操着一口流利的英语,在直播间里为火鸡面和薯片“打call”,引得美国网友们激情下单,纷纷表示“I will buy this one(我要买这一款)”!

去年以来,TikTok直播已成为不少出口企业获客的“流量密码”。一批精通外语的“Z世代”青年,在这处“风口”找到自己的位置,“外贸江湖”中也因此流传着“00后英语主播月入2万元”的传说。在外贸大市宁波,越来越多的企业计划“牵手”TikTok主播,实现“买全球、卖全球”的目标。



Helen在宁波直播带货。 记者 严瑾 摄

1 从零起步做主播,单场最高销量近3万美元

Helen是湖南长沙人,毕业于美国加州大学伯克利分校。2023年,TikTok开放直播带货渠道,让喜爱社交媒体的她跃跃欲试,后决定辞职转行。

“去年,我先是投递简历到杭州一家公司,在TikTok直播销售二手奢侈品,如名牌包包等,单场直播最高有2000人同时观看,单场最高销量近3万美元。”Helen告诉记者,“至于为何销量如此高,这和商品客单价有关,毕竟一件奢侈品就能卖上千美元。”

在外行看来,做TikTok主播意味着“泼天的富贵”。但在Helen眼中,任何行业都是“一分耕耘一分收获”。她说:“做海外主播,免不了熬夜直播,以及一天8小时的‘站桩输出’。我有时深夜12点才下班,回家后还要写脚本,早上还要运营剪辑,而我们的收入和销售业绩挂钩,卖得多才能赚得多。”

从零起步做主播,Helen花了

半年时间才找到适合自己的路。不同于其他主播“一分钟输出900个单词”的语速“轰炸”,Helen的语气舒缓而温和,擅长用地道的口音“接梗”。她还在小红书开设账号,分享她的直播心得:她在直播间卖一款黑色的名牌包,产品乍一看没有卖点。为避免冷场,她灵机一动,向观众展示背包内的“小怪兽”图案,还幽默地说“如果你需要走夜路,可以靠它‘原神启动’,震慑他人”。她曾在直播间给下单的网友送小礼物,如“愤怒的辣椒”“压力山大蒜”等,收获观众好评。

“我的经验是,直播前就要根据产品做功课,了解目标顾客的消费习惯;直播时吐字要清晰,让人愿意听你说话。有些主播喜欢喊观众‘宝贝’,但我觉得更好的相处方式是记住每一个人的ID和名字,再找一些愿意聊天的网友增强互动。”Helen道出她的“带货秘技”。

2 结缘宁波,帮助制造业企业出海

像Helen这样经验丰富的外语主播,恰是一些宁波跨境电商企业所急需的。宁波博略国际贸易有限公司总经理钱巍巍就是“求贤”的一员。今年以来,钱巍巍在宁波招募跨境电商主播时,发现应聘者的实战能力良莠不齐,一时难以找到合适的人选。

无奈之下,钱巍巍将目光投向社交媒体。他偶然刷到Helen的小红书账号,便主动向她抛出合作的“橄榄枝”。春节前夕,钱巍巍到杭州和Helen面谈,展示公司独家设计的差异化产品,成功打动了Helen。Helen目前一边为宁波制造直播带货,一边销售方便面 and 薯片等食品。

“宁波最吸引我的地方,是它的制造基因和外贸基因。”Helen表示,“这里有不少好产品,有机会借TikTok电商成为‘爆款’。同时,宁波企业的海外物流和销售渠道齐全,外贸基础非常好。”

眼下,Helen已在宁波工作一周,主要面向美国消费者进行直播带货。和东南亚市场相比,美国的人口基数更大、购买力更强。

钱巍巍告诉记者,他正在和Helen探讨在海外形成头部IP的可行性。目前,宁波博略已成为“艾优APIYOO”等宁波品牌跨境出海的合作伙伴,主要提供文案策划、电商运营、TikTok直播带货等服务。接下来,钱巍巍和Helen希望“牵手”更多宁波制造业企业,帮助其产品在美国打开市场。

在宁波市跨境电子商务协会秘书长谢尚伟看来,作为华东地区的跨境电商强市,宁波的优势在于产业带,而杭州的强项在电商经济。在杭州积累直播经验的95后TikTok主播,与宁波的外贸企业和制造业企业达成合作,背后也折射出杭甬两地的优势互补。

“跨境电商最终面对的是海外消费者,而直播正是连接两者的重要渠道。年轻的TikTok主播们,不仅是具有‘网感’的互联网原住民,还具备国际视野。主播们从事TikTok直播,也是在促进中国与目的国的文化交流。”谢尚伟表示。

记者 严瑾

宁波晚报公益广告

诚信是无形之财

