

疫情下,郑州服装批发老板娘“转型”找销路

试水直播 日销卫衣十几万元



今年春节过后,三妹开始尝试直播带货

疫情之下,一边是门可罗雀的线下商场,一边是宅在家里消费需求得不到满足的用户,为减轻疫情带来的影响,不少商家把目光转到了互联网直播。如果说2019年李佳琦、薇娅等网红的大红大紫让电商直播成功“出圈”,那么此次疫情则有望开启一个全民直播卖货的时代。最近这段时间,@郑州和谐三妹服饰的老板娘三妹在抖音上直播卖货,解决了因为疫情积压下的库存,还用实际的销售数据,向老公证实了自己的商业眼光。

□东方今报·猛犸新闻记者 米方杰/文图

由于线下批发生意火爆 一直未开展线上销售业务

三妹从事服装批发生意已经有十余年时间,目前主要做韩版卫衣的生产和批发。

她告诉记者,自己很早就希望开展线上销售业务。做直播前,她就和一些做服装的同行交流过,也看过一些别人的直播,觉得他们在电商的销量很惊人:“我身边有个小店主,本来生意没有我们好,但做直播不到一年,成交额就在二三百万级别了。”由于公司的线下批发生意火爆,老公不太支持她的尝试计划。

而突如其来的疫情让她的生意陷入困境,年前的大量备货销售不出去,但也让她终于有时间实现自己的想法。

“我前年就想在线上卖了,觉得这是趋势。但我老公不同意,觉得我们线下做得很好,没必要尝试线上,加上生孩子等事情,又耽误了一段时间。”三妹说,“这次疫情期间,我们在线上卖得不错,他的思想也有了转变,开始认可了这是一条路。”

记者了解到,从十几岁开始跟随家里的亲戚学习服装生意,到19岁独立做服装批发,三妹在服装领域已经有十几年的经营经验,也遇到过不少意外情况。但今年疫情为生意带来的影响,还是让她和老公超哥发了愁。

年前备下几百万的存货 疫情下被逼“转型”找销路

“今年因为疫情,我们的客户服装店、二批、商超都不开门,我们春节前给他们备下了大量的货,结果都被返回来了。做实体是赊账的模式,衣服已经做出来了,我们只能自己消化。”三妹年前备下了几百万的存货,那段时间,她愁得不行。

春节过后,她和老公开始尝试直播带货。她和老公都喜欢玩抖音,周围不同年龄层的人也都在玩抖音,于是就尝试着在抖音上直播。

第一次直播时,直播间里只有一两个人,三妹一个人对着手机,不知道应该说些什么。但想到直播是种趋势,现在是难得的机会,她看着屏幕上网友们的留言,开始努力跟他们沟

通。从几个人到几十人、几百人,她一步一步建立了自信。

但她没想到,“爆单”来得如此快。“年后两三天的时候,我的粉丝只有400个,直播间突然进来了2000多人,全部都在问怎么买。我们那时开通了企业蓝V,但还没开通黄色购物袋,就想着这样不行。”当天,三妹和超哥急得不行,赶快想办法去店里拿回了商标注册证,开通了黄色购物袋。

那天晚上,三妹的销量就有七八万,第二天就增加到10万以上。从1月底到现在,三妹几乎每天晚上的销售额都达到15万左右,最多的时候可以达到二十五六万元。

一人直播全家“上阵” 都在帮忙做各种“后勤保障”

三妹说,自家的卫衣物美价廉,在抖音上都是批发价卖给网友们,回头客很多。“平时我每天的观看人数在1000左右,但成交量都在2000单以上,很多网友收到货之后,又回来一下子买了十几件,自己买了还推荐给亲戚朋友买,好评率很高。”

直播也给三妹和超哥带来了很多新的挑战。

因为直播,三妹和超哥每天从早忙到晚。白天和员工们一起配货、发货,下午休息一会儿,晚上7点开始直播。直播结束后还要整理订单、总结工作中的问题,睡下时已经很晚了。

“前期的时候一个人要干三个人的活。”为了保障三妹的直播,婆婆承担起了带孩子、做饭的工作。三妹的

爸妈,住在同一个楼的二姐、二姐夫都来帮忙,全家人都在帮忙发货。

尽管如此,人手依然不够。“我们家做生意很注重口碑,十几年来从来没有因为调货换货跟客户发生过争执。我看了一下抖音的评论,很多粉丝说:你们家衣服很好,但是售后没跟上。”三妹很着急,“那时候工人们复不了工也进不来小区,人手非常不够。我一看不能这样,我们是打算长期发展的,不能让客人伤了心。”

三妹和超哥开始努力适应电商的节奏。逐渐开始复工后,他们赶紧把之前配货的、跟客户联系的小妹都叫回来了:“不满意就可以退货,有问题也可以退货,一定做到让客户满意,把售后做上去。”

直播中不仅有带货 还和粉丝分享生活中的感悟

在抖音上,三妹有很多“铁粉”,不仅是因为她家的衣服物美价廉,还因为她的亲和力。三妹的直播里不仅有带货,她还喜欢和粉丝们分享自己在生活中的经验和想法。她在直播里把自己生孩子后从170多斤瘦下来的经验和粉丝们分享,鼓励粉丝们去追求更好的生活。

“我想让粉丝们真正喜欢上我这个人,我就跟我们家的生意一样,是真实的、透明的。”她的真诚和热情也获得了粉丝们的认可。

有天她有事耽误了,7点没有准时开播。有粉丝通过抖音主页上的客服号打电话给客服找三妹,三妹接电话,对面说:“三妹啊,你干吗呢,我家儿子都说了,你再不上播就让我去陪他玩了。”粉丝们还经常发私信

让她多喝水,注意休息。

“我们做实体很多年,从来没有这样的感觉,觉得很暖心。没想到我们隔着手机,一次面都没有见过,就能产生这种微妙的感情。我感觉一定要坚持做下去,而且要做好,一定不能让每一个支持三妹的人失望。”三妹说。

随着工厂开始复工,三妹也开始让工厂加紧生产,直播销量上来之后,又需要大量货品了。未来,三妹和超哥还想继续丰富自己直播间里货品的种类,也帮助网友们做一些搭配,把裤子、外套、鞋帽等品类都做起来。三妹觉得,未来疫情过去,她还是需要把线上和线下结合起来,“线下批发我们只能覆盖到周围的一些地区,而线上直播面向的是全国。”

今市报

市场服务

效果好 价格低

→市内免费上门服务←

详情咨询: 0371-56785066

使用本报信息请至本行或各分公司

拍卖公告

河南省郑州高新技术产业开发区人民法院将于2020年5月15日10时起至2020年5月16日10时止(延时的除外)在郑州高新技术产业开发区人民法院淘宝网司法拍卖网络平台上对上海市大统路938弄6号楼305进行公开拍卖活动,详情请见网址: <http://sf.taobao.com/0371/13> (部分页面上法院简称为“开发区法院”)。现公告通知当事人按时参加拍卖活动,拍卖标的的相关权利人及时向法院主张权利,逾期主张视为放弃权利。

郑州高新技术产业开发区人民法院

2020年3月27日

郑州新郑草店 110kV 输变电工程等 7 个项目环境影响评价信息公示

一、建设项目概况:1.郑州新郑草店 110kV 输变电工程:①新建变电站站址位于神州路与安业路交叉口西北区域,终期主变容量 3×50MVA;②新建洁云-暖泉 π 入草店 110kV 线路 2.67km。2.郑州市区花马 220kV 变电站 110kV 送出工程:新建中油-贾堂 π 入花马变 110kV 线路 3.03km;③新建才俊-席庄 T 接范庄 π 入花马变 110kV 线路 2.42km。3.郑州市区庐山 110kV 输变电工程:新建变电站站址位于陇海路与通泰路交叉口东北区域,终期主变容量 3×63MVA;④新建庐山变 π 接融城-珠江双回 110kV 线路 0.15km。4. 郑州中牟人文 220kV 变电站 110kV 送出工程:①新建人文-幽燕 110kV 线路 4.52km;②新建潘支改接入文变 110kV 线路 0.55km。5. 郑州中牟紫东 220kV 变电站 110kV 送出工程:①新建紫东-九华双回 110kV 线路 3.8km;②新建花港-雁鸣 I II 回双 π 接紫东变 110kV 线路 3.4km;③新建新月-西吴、新月-李贤线路改接紫东变线路 9.3km;④新建花港 T 接花港-雁鸣 I II 回改接花港变 110kV 线路 0.5km。6. 郑州市区清峰 110kV 输变电工程(变更):新建清峰变 π 接未央(原武)-金达 110kV 双回架空线路路径长约 0.15km。7. 郑州市区盆刘 110kV 输变电工程(变更):①新建变电站站址位于郑州市二七区规划乐和路与规划梨源路交叉口东北角,终期主变容量 3×63MVA;②新建徐庄-新城 I 回 π 入盆刘 110kV 电缆线路 0.95km。

二、对环境可能造成的影响:工频电场、工频磁场、噪声及生态环境影响。

三、主要环保预防对策和措施:1.制定合理的施工方案、文明施工。2.对施工弃土渣渣及生活垃圾合理及时清理。3.施工完毕及时进行植被恢复。4.线路严格按照施工设计规范要求施工,优化路径避开居民区。

四、环境影响评价结论:该项目具有良好的社会效益和经济效益,符合国家产业政策和地方规划,通过严格执行环保三同时制度,采取有效环保措施,可以使不利影响控制在允许水平。从环保角度考虑,上述工程建设可行。

五、简本获取:公众可致电环评单位索取环评报告简本。

六、调查对象的范围和征求意见事项:向工程周边可能受影响的居民或团体征求环保方面意见和建议。

七、征求公众意见的具体形式:任何单位或个人均可通过以下联系方式以书面、致电、电子邮件等形式反应有关环保方面的建议。建设单位:国网河南省电力公司郑州供电公司,地址河南省郑州市嵩山路 85 号,联系方式(黄工)0371-68808064。环评单位:湖北君邦环境技术有限公司,地址湖北省武汉市江汉区发展大道 176 号兴城大厦 A501 室联系人(范工)027-65681126

八、征求公众意见时限:本公告发布之日起十日之内