

“80后”汉正街服装女老板

直播带货就是和粉丝“谈恋爱”

“我的梦想就是卖衣服，现在直播带货、线下门店两手抓，梦想变为现实，蛮好！”今年40岁的香姐扎根汉正街15年，提到自己的服装事业自信满满。

香姐运营的短视频账号“AND服饰”主卖女装，目前粉丝量20.2万，发布内容3522条，已成为汉正街服装直播中的“大号”，每天都有直播间粉丝专程从外地赶来她的实体店购物。

“销冠”扎根汉正街

香姐是武汉本地人，从小爱美，高中毕业后外出打工。

2002年，出于对服装的热爱，香姐的第一份工作选择在一家服装店做销售员。她对货品敏感度极高，款号、库存过目不忘，20岁不到就成为门店领班，还锻炼出一身组货、色系搭配、产品介绍和管理能力。香姐是门店每个月的“销冠”，月营业额超过一半都由她贡献。

3年半后，香姐拿着攒下的2万元开始在复兴路摆地摊。初次创业，香姐进货时在老板娘的“洗脑”下，花6500元买了一堆过时款式，幸亏亲朋好友的帮助才勉强“消化”完。此后再进货，香姐会根据夜市的消费人群，有针对性地选择款式，并通过做店员时积攒的销售技巧以及性价比高的外单货，成为夜市上的“销售冠军”。生意好时，香姐一晚上能卖6000元，还要专门请人帮忙。

赚到人生的“第二桶金”后，香姐开始转战汉正街实体门店。2017年，她决定在汉正街品牌服饰批发市场扎根。不到10平方米的档口内，香姐雇了4个店员，一个月的销售额好时能超百万元。

直播成事业上的转折点

“我曾满足于经营一家线下小店，没想到直播成为我事业上的转折点。”香姐感慨道。

2020年，香姐随手在抖音平台上分享了一条生活日常，当天该视频浏览量达到28万，点赞量超2万，粉丝关注数也从88涨到18000。她敏锐地意识到，没有颜值，没有才艺，凭借幽默的口才也能在网络上吸粉。

此后，香姐每天都坚持在抖音上发段子，还时不时开个直播聊聊天。周末遛娃、生日派对、居家技巧、老公土味穿搭……任何事都能成为香姐的调侃素材，“接地气”成了她的代名词。

2022年，沉淀一批忠实粉丝后，香姐开始涉足直播带货。按照她的说法，她和粉丝谈了两年“恋爱”，有感情基础了，再卖货就有信任感。香姐认为，做好产品和服务是直播带货的重中之重。

香姐从未学过直播话术，全靠摸着石头过河。她说：“我不想玩套路，直播时，粉丝的每个问题我都会回复。我甚至练就了一身线上识人的本领，能为消费者‘量体裁衣’。”

如今，香姐每天固定在下午2时左右开播，2小时内，销量可以突破2000单。

不会放弃实体店

“香姐，3年来我天天看你直播，今天终于看到本人了！”6月7日10时，王女士来到香姐的线下门店，亲热地邀请她合影。王女士是荆州人，专程驱车前往香姐的门店购物，她身上还穿着从香姐直播间购入的T恤、皮带和牛仔褲。

“香姐说话特别接地气，每天听她用武汉话聊日常、聊生意，就像自家人，我感觉跟着她买衣服准没错！”

除了王女士，杨阿姨也是香姐直播间的忠实粉丝。逛街路过汉正街时，她特地来到香姐的门店，半小时就买下3件衣服。

“直播能赚钱，更能为线下门店引流。虽说乘上了直播的‘快车’，但我不会放弃实体店。”

香姐对记者说，部分顾客对直播间的服装质量产生信任后，仍希望在实体店得到服务和体验感，“而这一群体的线下成单率和消费单价是更高的”。

香姐坦言，她的实践证明直播能为实体店带来客流，实体店也能为直播间粉丝带来信任感，二者相辅相成。如今，香姐的年收入已经可以养活全家及15个店员。



赵萌萌 香姐正在直播。

讲文明 树新风 武汉晚报公益广告展播



请用文明

尺子丈量自己



中宣部宣教局 中国文明网