武汉企业家走进直播间当主播

10月17日，天刚蒙蒙亮，54岁的创业者王欣就在公司六楼的直播间准备着开播。

“这么多年，我都习惯了，如果哪一天粉丝们没在直播间看到我，就会问‘你们老板呢？’”早上7点开播，8点下播回办公室再处理公司事务，直播2年多，王欣抖音号粉丝数量已超过45万人，他笑着说，现在也算是个“小主播”了。

“轮椅老总”张巧霞、动漫追梦人王世勇……随着短视频平台兴起，越来越多武汉企业家从“幕后”走向“台前”，通过镜头分享创业点滴，拓宽产品销路。

王欣（左）直播带货现场。 企业供图

镜头前的张巧霞。 企业供图

曾经连续6年亏损 如今转型线上一年营收8000多万元

在武汉市江夏区的姜籽芽直播基地，王欣的两家公司坐落于此。医药器械商贸公司主要做医药代理，18年前，王欣创办了这家企业，公司一直运行得不错。

创业4年后，王欣不甘于做代理，二次创业成立武汉超好生物科技股份有限公司，创立“美舒洁”品牌，经营着爆炸盐、洗洁精等家庭清洁产品130余种。

“刚开始的时候，我们和其他日化公司一样，全国各地跑招商、招代理，有时候200个促销员在超市卖场站一天也卖不了多少单，一年销售额也就1000多万元，还不够发工资。”王欣坦言，公司成立后的6年，累计亏损2000多万元，“每到发工资的时候，我都愁得不得了”。

转型迫在眉睫，2016年，王欣开始试水电商渠道，将产品放在电商平台销售。2019年，公司在电商平台销售额突破1000万元，王欣决定舍弃线下销售，全面向线上转型。2020年，王欣又紧跟时代，带领“美舒洁”走进直播间。

“我们与好几位头部主播都合作过，但他们毕竟不是公司员工，对产品了解不够深入，而且还得付给他们佣金，其实也不赚钱。”几番深思熟虑后，王欣决定自己出镜，“我参与了研发、生产全过程，没有人比我更了解产品”。

2022年10月，王欣开启了第一场直播。“两个小时，全程尬聊，一单都没有卖出去。”但这并没有让王欣退缩，体验产品、科普清洁妙招……每天除了直播还策划拍一些短视频，越来越娴熟。

就这样坚持了一个月后，一场直播忽然火了，直播5小时，销售额近150万元，这给了王欣极大信心。

“刚开始的时候最怕碰见熟人，免不了一番调侃，说‘怎么一把年纪了还玩直播！’”王欣笑着摇摇头，事实上当时的他也没有别的退路了。

如今，王欣因为身体原因，只在早上直播1个小时，其他时间都留给公司销售团队，每天直播12个小时，销售额稳定在20万元以上，一年营收8000多万元。“我只能早上挤时间播一小时，每天时间都被客户来访交流、处理公司大小事务占满。”王欣说。

“短视频平台让‘美舒洁’这个品牌走向全国，走进千家万户，我也鼓励许多年轻创业者自己开号做直播。”在王欣眼里，打造自己的IP会比网络主播带货更接地气，能更好地贴近消费者，建立起信任关系。

“轮椅老总”自创IP 年销售额上涨30%

打开武汉市华兴特种变压器制造有限公司董事长张巧霞的抖音账号和视频号，100多个短视频展现企业风采和产品特色。镜头里，张巧霞坐在轮椅上，声音依然铿锵有力。她的视频多半拍的是公司动态，新的产品、参加的活动、车间生产场景等。

“董事长好有亲和力！”“我感受到了家的温暖。”……张巧霞通过短视频讲述创业故事，传播企业文化，吸引了众多粉丝留言评论。

“企业家IP”，本身就自带话题和流量。2018年，经营一家特种变压器厂的张巧霞创建个人抖音号，2020年开始布局短视频营销，2021年销售额上涨30%。

“刚开始并没有想着说通过短视频平台做宣传，就只是开了一个账号，直到2019年，才开始建立自己的IP，为公司做宣传。”张巧霞表示，这几年她一直在学习短视频营销，希望通过这种方式让更多人了解华兴这个品牌背后的故事。

“通过个人IP的影响力，企业家能够以低成本收获企业宣传的最大效果。”北京社科院副研究员王鹏认为，在市场竞争日益激烈的环境下，企业家必须与时俱进，才能跟上形势，避免被淘汰，通过短视频平台展示个人魅力和行业洞见，有助于提升企业的市场竞争力和影响力。

如今，越来越多的企业家“入局”。武汉两点十分动漫创始人王世勇在抖音账号中，分享个人经历以及对动漫作品的理解；岚图汽车CEO卢放通过短视频记录自驾新车参加发布会，赢得一波流量。

“企业家参与短视频营销如今属于普遍现象，是时代发展的必然趋势。”危机公关专家詹军豪认为，小红书、抖音、视频号等平台拥有庞大的用户基础和活跃的社交氛围，为企业提供了广阔的宣传空间，企业家的个人魅力和故事往往能成为企业独特的品牌形象，吸引更多消费者的关注。

文/柳莺