

武汉攀升电商直播基地大战“双十一”

线上定制电脑销量连续8年全球第一

“三二一，上链接！”10月28日，记者刚走进位于黄陂区的武汉攀升电商直播基地新大楼，走廊两边的直播间里，就隐约传出主播们热情洋溢的说话声。数十张主播照片整齐排在走廊两侧。推开直播间的大门，主播们坐在专业的灯光、音响设备前，正面对镜头认真介绍着电脑的各种参数，十分专业地与粉丝侃侃而谈。

“双十一”线上大战开启后，武汉攀升电商直播基地已进入冲刺阶段，他们在10月初就已开始在线上直播平台进行预售，提前锁定客源。而在生产车间，工人们正根据主播带来的定制电脑订单，加班加点装配电脑。

作为一家从洪山广埠屯起家的定制电脑商，12年前就开始“转战”线上，在天猫、京东、拼多多、抖音等大型电商平台销售定制电脑，并在多家大型跨境电商平台开启直播。武汉攀升鼎承科技有限公司（以下简称攀升科技）联合创始人唐小景介绍，目前直播基地已经与全球超过180多个国家和地区的客户接洽，产品远销135个国家及地区。

我国现在是全球定制电脑的最大市场，来自国内几大电商平台的统计数据显示，攀升电脑目前已位居柔性定制化电脑产能全球第一，定制电脑销量连续8年位居全球第一，去年线上销售额达20亿元。



“直播带货，我们也是专业的”

两个月前，武汉市商务局发布了2024年武汉直播电商集聚区评级结果，全市共有5个集聚区被评为A级，与其他4个商品市场集聚区不同，武汉攀升电商直播基地是唯一一家由科技型企业打造，只销售定制电脑相关产品的直播电商。

“2016年6月，我们开始尝试在斗鱼平台上直播，其实也就是开了一个小直播间，主要精力还是放在线上店铺运营方面。”攀升科技新媒体负责人王艳青告诉记者，“小打小闹”了3年后，攀升觉察到，线上销售方式正从“货架电商”变为“内容电商”，抓住风口，公司正式成立了新媒体部门，进驻淘宝直播平台，打开新销售渠道。

“当时，我们学着别的直播基地，不光直播自己的产品，也帮别人‘带货’。比如我们跟‘得物平台’合作，直播了一段时间的彩妆服饰等类目，效果也不错。”王艳青说，“尝试了几个月后，公司一次开会时，几位创始人都提出，攀升科技还是应该回归到主赛道，我们的专业是生产电脑，就应该‘正儿八经’卖电脑。此后，攀升科技的直播开始专注于定制电脑领域，奠定了直播基地发展的良好基础。”

“刚开始做直播，直播间是直接租别人的，后来我们发现，直播使用的电脑等设备正是我们的优势，我们完全可以自己做。”唐小景告诉记者，目前武汉攀升电商直播基地用的相关电脑设备都出自自己公司，“直播过程中哪个环节出了技术问题，都有专业程序员马上跑过来解决，我们直播基地的专业性和稳定性一直很高”。

据介绍，建起直播基地后，攀升科技还开始有意识地培养直播调试人员。“直播调试人员很难得，他们需要会摄影、会打光、会搭建直播场景，还要懂技术，能解决直播过程中出现的各种卡顿、断网等问题。”唐小景说。

与一般零售类电脑不同，定制电脑是根据客户需求量身定制，对专业性要求很高，主播需要了解电脑的组成部分、各零配件的性能参数以及产品如何实现高性能、高稳定性等。据了解，公司刚搞直播时，招募了一些“播音主持”出身的专业主播，培训后上岗。而现在，直播基地中大多数主播，来自攀升科技客服部、销售部、技术部等部门。

“我们现在很少招主播，各个部门里都有对硬件知识很了解，又能说会道、愿意出镜的人。试播一段时间，效果不错，就能正式转岗主播。”王艳青说，这样的好处是，面对一些电脑“专业玩家”在直播间里的提问，主播们能给出相当专业的答案。

让海外消费者也“种草”国产电脑

在武汉攀升电商直播基地新大楼里，现在开了30个直播间，有主播70多人，加上后期制作团队共百余人。而后期，直播间将达到100个以上。

“直播给我们带来的不仅仅提高了销量和知名度，还能与消费者保持密切联系。”唐小景表示，开发科技产品最重要的就是研究消费者需要什么，定制电脑更是如此。

12年前，攀升科技刚成立时，还是广埠屯电脑城



武汉攀升电商直播基地中，主播正在镜头前“带货”。

的一间20平方米小店，代理电脑品牌销售。第一次搬家后，创始人在街道口租了一套三室两厅的房子，在华中师范大学租下了几间闲置房屋装机、打包发货。

唐小景回忆道：“那时我们经常去华中师大、武汉理工、华科大办校园展会，参加斗鱼嘉年华、英特尔大会这些活动，到场发调查问卷，研究学生们、各类职业的消费者究竟需要怎样的产品，有哪些细节还可以改进。还经常一对一与客户沟通。”

“现在有了直播平台，产品开发前期，我们就在直播上跟消费者们分享产品数据、案例、测试软件等，大家对此展开讨论，既有电脑‘大佬’提出专业性的建议，也有警察、摄影师等特殊职业者提出新需求，我们经常得到很多意想不到的收获。”唐小景笑着说。

唐小景透露，未来，攀升科技的海外直播间也将入驻武汉攀升电商直播基地。“转移过来后，可以把关推广内容、减轻制作成本、增强推广等，直播质量和效率将得到大幅度提升。”

为了开拓海外市场，2018年，攀升就与武汉大学国际交流部合作，成立了国际贸易团队（ITD）。随后，国际贸易团队陆续开展跨境电商平台资源整合、市场分析筛选、跨境电商平台账号注册，并参加各种国际展会，跨上出海之路。

2019年，攀升科技将目光投向了时空距离较近、华人较多的东南亚市场，首站落地菲律宾，获得成功。之后的两年，攀升又以同样的“线上+线下”模式落地印度尼西亚和泰国。

攀升科技联合创始人、董事长刘立鑫说，2023年，攀升科技海外市场销售预计接近2.7亿元人民币，在攀升整个销售额中占比越来越高，还准备逐步进军越南、马来西亚、新加坡等地市场。待东南



攀升科技的生产线上一片忙碌，保证“双十一”大促及时发货。



攀升科技的工人们正紧张有序地组装着电脑产品。

亚站稳脚跟后，攀升还将进一步开拓北美、日韩等市场。

文图/记者郝天娇