



直播电商的希望 在“村”里

近两三年，天南海北的人来到北下朱村，创造了许多为人津津乐道的财富故事：进村的时候一个拉杆箱就是全部家当，几个月之后就能月入数十万元。目前，北下朱的直播电商复工比例大概已经达到了疫情前的八成。

□ 记者 | 王煜

聊天营销、搜索引擎推广、微商、社交电商……近几年，电商的风口换了一个又一个，当下最热的非直播莫属。而直播带货，最火的落地点都在一个个“村”。

直播电商不仅塑造了一个又一个的财富村，还为国家实现全面小康、落实乡村脱贫提供了非常合适的渠道。

直播催生“网红村”

“老铁们抓紧了啊，今天带给

你们的这款牙刷9.9元10支包邮，现在下单还买一送一，相当于不到10块钱能买20支！”2020年4月下旬的一天晚上，网名叫“十三姨”的一名女主播正在短视频平台上充满活力地直播。介绍牙刷、给粉丝发放免费礼品的福利、与其他主播连麦又得到了44件“打底衫6.5元一件包邮”的秒杀货源……她熟练地在这几个环节中无缝切换，之后又回到了她的“本行”，开始在镜头前试起了口红：其实她的专攻领域是美妆，并且还有自己的供应链。随着她与粉丝的互动，小店里的商

上图：近两年，随着社交电商的崛起，利用短视频平台直播带货成为新的营销模式，据不完全统计，仅一个北下朱，就活跃着5000多名网红。

品销售数据不断增加，44件打底衫更是放出来一两分钟就被抢光了。

“十三姨”所在之处，是距离义乌小商品市场只有几公里距离的北下朱村。在这个被称为“网红直播第一村”的地方，每天都有数千人和她一样，用直播的方式带货销售。

近两三年，天南海北的人来到这里，创造了许多为人津津乐道的财富故事：进村的时候一个拉杆箱就是全部家当，几个月之后就能月入数十万元，这在北下朱已经不算太稀奇。村里那些外观看似简陋的