

商铺边，除了物流的卡车，还停满了各种高档轿车，不少价值上百万元、车牌有四五个数字连号，车主都是做直播的商家。

发展直播电商之前，北下朱村的人口不到1500，而短短几年间，如今外来人口达到1.5万，村子里99栋楼房、1200间商铺全部租出。一栋三四层的房子，一层做直播间、两三层囤货，剩下的空间住人，这是在当地站稳脚跟的商家的“标配”。

“一个月前村里还是挺空的，你走进那些店铺的直播间，几乎都看不到什么人。现在这里又热闹起来了。”北下朱村最早的直播电商孵化平台“创业之家”联合创始人侯悦告诉《新民周刊》记者。她今年春节没有离开义乌，完整见证了新冠疫情对这里直播电商的影响过程。她说，北下朱的直播电商复工比例大概已经达到了疫情之前的八成。“实际上，这里最大的优势是各种产品的齐全供应链和几乎全国最低成本的物流，这两项复工复产之后，主播们就‘有米下锅’了。”

北下朱村背靠义乌，拥有全国规模最大品类最全的小商品货源，直播销售的品类繁多，是名副其实的“百货商场”；而在全国各地，

还有不少具有地方特色的“专营店”。

江苏连云港海头镇的许多海边的村庄就是这样的直播电商“专营店”，靠海吃海，这里的渔民们卖的是海鲜，他们的复工要更早一些。一个多月前的3月上旬，海脐村的渔民李加亮一家就来到朱蓬港码头，打开了手机开始直播。刚打捞上来的海鲜就在渔船上架起锅，放酱油、醋、葱姜蒜，煮熟了就吃给粉丝看，这也是附近渔民标准的“吃播”程序。他5岁的小女儿也跟着一起嚼着刚煮熟的八爪鱼，还对手机镜头“比心”：“真好吃，大家帮忙点个赞吧！”

点赞之后自然是下单。海脐村人气最旺的网红主播匡立想，粉丝有270多万，旺季的时候只要在直播平台上吃一顿海鲜，就能收到一千多个订单，一晚上的流水金额就是几十万。他通过直播致富后，也没忘了左邻右舍，还带动了村子里300多人一起直播卖海鲜。疫情期间，匡立想除了给当地捐赠防疫物资外，还给湖北捐了3000元。3月初，他还和山东商河县副县长直播连麦，义务帮助那边的农民卖鸡蛋。

如今在海头镇，几乎每户渔民都在直播卖货。一个当地每天维护

商家的25万粉丝的客服，月收入超过万元。据海头镇电商办负责人介绍，全镇共有3000余户电商户，复工10多天后，年前积压的150万份订单已经基本发完。生产正常的情况下，这个镇每天的电商物流发货量超过20万件。

直播人“团队作战”

在义乌北下朱村，直播带货已经基本复工，而线下的直播电商培训依然因为疫情防控要求不能开展人员聚集的活动，暂时无法恢复。侯悦说，“创业之家”之前也做过线上的公益培训，但他们和学员都发现，要真正深入学习，还是得到现场，跟创业导师一起直接走进直播间去观察主播的一言一行是怎样的、走到供应链和物流的工作人员面前去交谈，有疑问就当场提出当场解决。

不同于其他专门为培养主播、网红而成立的经纪机构，“创业之家”的主创人员都是来自在北下朱村摸爬滚打的草根商家。另一名联合创始人闫博2014年来到义乌时，正处于人生的低谷。最开始他只是用短视频和直播来记录生活，但后来尝试着直播卖货，2017年8月创下一个人一个月卖出了35万件羊毛衫的纪录。他和伙伴们完全是“实战派”，把从自己亲身经历总结出的经验、知识和技能，再传授给其他愿意从事这个行业的人。从2017年至今，他们已经培训了4000多人，其中有大约1500人留在义乌；这些人吸引的总粉丝量超过3000万。

2019年，一个24岁的东北女孩来到北下朱村，找到“创业之家”



左图：在江苏连云港市海头镇的海脐村，常住人口只有1100户，从事直播以及拍摄短视频的人已经达到了两到三百人。