



无法复制的**李佳琦**



2020年武汉解封后，“小朱配琦”组合直播卖出4014万元湖北商品。

做了一场公益直播，累计卖出4014万元的湖北商品，这两人的卖货组合还有一个可爱的昵称：“小朱配琦”。

今年4月7日，“小朱配琦”再次合体，两人空降湖北武汉进行公益直播，共计获得1000万人次观看量，销售额达到了3000多万元。“小朱配琦”组合也获得了“2020中国新媒体扶贫特别推荐案例”、中国社科院“十大责任直播”等荣誉。

直播间蕴含的巨大能量，让人不再把它当成单纯的卖货间。

今年春天，由上海市对口支援新疆工作前方指挥部指导的公益直播，和田玉大枣、新疆棉纺织床品等多款新疆产品被网友们迅速“秒光”外，李佳琦的直播间内，全国脱贫攻坚先进个人、小峰农业母公司闽龙实业的总经理任长艳讲述了她10年的援疆经历与新疆乡村振兴建设的动人故事。

直播间的观众们通过任长艳的视角，见证了10年来新疆在国家扶贫政策帮扶下的成长与发展，也被新疆的大美风光深深吸引。今年7月在喀什接受《新民周刊》专访时，任长艳对这次直播经历仍然记忆犹新。李佳琦更是表示，任长艳的故事让他更坚定了助力公益事业的决定。

在结合文化、品牌共创、渠道等多个层面的公益项目上，李佳琦也做了很多尝试。

今年非遗日，李佳琦直播间进行了一场主题为“时尚琦遇纹遗复兴”的特殊直播。在直播前的终选环节，李佳琦对模特试穿裙子的配色和印花提出改进意见，这些意见都及时反馈给了商家和设计师，并在直播前得到了改进。

数据显示，这场直播观看人次超过1300万，带货总值突破5000万元，相比去年非遗日，直播间成交额同比增长了近300%。参与直播的品牌也将部分直播收益捐赠给中国妇女发展

基金会，用来帮扶困境家庭非遗手工艺女性的项目。

“每次参与公益活动，我的内心都会深受触动。去年年底，我和团队的小伙伴一起探访家乡湖南的待援建希望小学，我给孩子们分发午饭，还给孩子们上课，跟他们一起运动，做了很多事情。跟孩子们在一起真的很开心，看到他们的笑脸就会觉得自己做的一切都很值得。”李佳琦说，国家给了他“互联网营销师”的职业头衔，也承担了更多的职责，“另外，我的母亲也很喜欢做公益，也投入了很多精力做公益”。

直播间外，热心公益也要专业人做专业事

李佳琦直播间的选品之严格，是业界闻名的。而在开展公益项目时，李佳琦和团队也遵循了同样的逻辑——专业人做专业事。

李佳琦的母亲、李佳琦公益代表李文利原来是小学老师，还曾经担任学校教导处主任的工作，“其实前两年我就经常跟着佳琦一起参加公益活动，现在佳琦的社会责任越来越大，事情越来越多，他忙不过来，妈妈就代替他做一些有意义的事。既然在教育一行有丰富的经验和积累，从事这方面的公益项目是最合适我的”。

今年非遗直播前，李佳琦参与选品并提出改进意见。

