

微关注

“小朱配琦”超强带货
“谁都无法祖蓝我夏丹”

“为湖北下单” 引爆网友购物欲

4月12日,央视开启了第二场直播带货,主题是“为湖北下单”。央视主持人欧阳夏丹和演员王祖蓝搭档,为网友带来面小弟地道武汉热干面、卧龙锅巴、汉口二厂汽水、周黑鸭锁鲜套餐等12种湖北商品。热干面、汽水等瞬间售罄。网友大呼:谁也无法祖蓝(阻拦)我夏丹(下单),为湖北加油。一周之前,“谢谢你为湖北拼单”首场带货直播中,“小朱配琦”组合当晚吸引了1091万人观看,累计观看次数1.22亿,直播间点赞数1.6亿,累计卖出总价值4014万元的湖北商品。

4月6日,央视主持人“段子手”朱广权与“带货一哥”李佳琦组成的“小朱配琦”组合,隔空连线,同框直播,为湖北助力在线卖货。直播中,朱广权画风清奇,不仅喊出“我的妈呀”“买它”,还能引经据典作打油诗;李佳琦则一贯的语速惊人、情绪动人,两位在镜头前紧张地推荐了十几件湖北本地产品——热干面、藕带、香菇、酒酿、茶叶等上架即“秒光”,许多网友抱怨抢货的人太多,自己啥也没抢到,“既没能为湖北拼命,也没能为湖北拼单”。

朱广权出其不意的押韵打油诗还让“小朱配琦”这个临时卖货组合登上了当晚微博热搜的第一。直播中朱广权是这样带货的:一上来,他先自谦,“直播带货我是第一次……技术不高,手艺不妙,请多关照”。这让李佳琦忍不住感叹,“感觉我今天是完全插不上话”。接下来,“段子手”的体质暴露无遗,“烟笼寒水月笼沙,不止东湖与樱花,门前风景雨来佳,还有莲藕鱼糕玉露茶,凤爪藕带热干面,米酒香菇小龙虾,手中金莲不自夸,赶紧下单买回家”“藕代表佳偶天成,吃了藕不会变心,因为奇变偶不变”“激动的心颤抖的手,推荐什么都买走”……他还模仿李佳琦,“偶买噶,不是我一惊一乍,真的又香又辣……买它买它就买它!运气好到爆炸,不光买到了,还有赠品礼包,这么大,为了湖北我也是拼了!”段子铺天盖地而来,“吓得”李佳琦在直播间调侃朱广权是自己直播路上的危机。

不过有网友发现,直播完毕后,朱广权累得直接瘫坐在直播间里,看来第一次直播,朱广权也是用了“洪荒之力”,才能让观众全程高能!

在欧阳夏丹和王祖蓝的公益直播中,王祖蓝不仅喊出“为爱下单”“颜值最高”,还做了现场表演;欧阳夏丹也倾尽全力,介绍汉口二厂的汽水和锅巴时娓娓道来,来到推销热干面则一再鼓掌。可能考虑到欧阳夏丹和王祖蓝直播带货的经验不足,现场有快手“带货达人”娃娃、蛋蛋等穿插参与直播,试吃热干面,喝汽水。随后演员蔡明、郑爽也先后来到直播间一起带货。两位在镜头前紧张地推荐了十几件湖北本地产品——热干面、香菇、汽水、小麻花等上架即“秒光”,两家上市公司良品铺子和周黑鸭的产品也进入直播间。

在直播过程中,除了王祖蓝的卖力吆喝和现场试吃,欧阳夏丹给各款商品做的背景解读和文化补充成为吸引网友的重要因素。直播中欧阳夏丹是这样带货的:“下单下单,赶紧下单,下单应该是今天频率最高的词。”刚开播欧阳夏丹就玩起名字谐音的梗。介绍武汉特色热干面时,她一下就联想到桂林米粉。王祖蓝随即表示,“桂林米粉我也知道,我是广西的政协委员。”

演员出身的王祖蓝不忘带上演员朋友。“我的好兄弟陈小春,一直在下单!春哥这是买了什么?一直刷礼物!”王祖蓝带上陈小春来到直播中,“让他再接再厉!你们俩住一栋楼,可以让他替你多买几单。”欧阳夏丹随即接上。

据央视新闻数据,这场公益直播在快手平台的累计观看人次达到1.27亿,累计点赞1.41亿,连同快手达人发起的“谢谢你为湖北拼单”直播,当晚一共卖出6100万元的湖北农副产品;全国107家媒体的快手号同步转播央视新闻新媒体的公益带货直播,总观看人次3481万。这场直播在微博平台也有5383万人次观看,获得3278万点赞。

(本报综合消息)

朱广权的“带货”语录

大家一起来拼单,一起陪湖北渡难关,销量翻一番,大河波浪宽。
漫步东湖之畔,黄鹤楼上俯瞰,荆楚文化让人赞叹,但是不吃热干面才是真的遗憾。
四个字的不一定是成语,也可能是易烊千玺。
冲着武昌鱼的名气也要买它,哪怕不吃,收藏也行啊!
人间烟火气,最抚凡人心。
用你的先知先觉,来打动人家的后知后觉,让人下单得不知不觉!
到未来,这就是经典,不光是为了经典还是情怀,买它!
眼里有月光,看得你发慌,不买都泪汪汪!
关羽大意失荆州,大家不要大意失鸡爪子了。
藕带和藕的关系是“长大后我就成了你”。

^^ 微微一笑

#你的专业在古代的称呼#

@月亮路29号:学人力资源管理的,难道我们是宰相?

@BB大声bb:能源与动力工程,那我是卖走马灯的?

@冰长蝶:算盘……可以去当铺。

@我不是夏目啊:好听点叫工部尚书,再或者是工匠?

@九亿男主的梦:一开始想说太医!仔细思考之后我只配叫郎中。

@奶茶大海源头:我学新闻专业的在古代能干啥?烽火台放烟?

@为什么不问问神奇的阿九呢:司寇,专业不?你百度都不知道是干啥的。

@小鞠的小鞠:算账先生(我是会计)。

@林汤圆呀!:我学幼师的,或许叫奶妈?

@一罐加可乐的冰:英专,当外国使节。

@哈哈哈哈哈哈哈我笑了:电子商务……我想到了王启年。

@小高今天变渣了吗:学摄影的,岂不是摄魂师?

@XN-我想要两颗西柚:从古到今都叫兽医。

@咚咚就是咚咚啦:就还是个读书人吧。

@走花路de少女:学戏剧的,写话本开戏班子?

@攻爆了鸡丁:学计算机的,在古代应该是个乞丐吧?

@十月芒芒:学行政管理的,大概我就是门客吧。

@婷宝的朋友圈:古代还没影像科,我得失业了。

@干与干玺20230806:食品科学在古代是啥?上菜前验毒的那位?

(小编整理)

县长带货 共享员工 农民主播

——互联网平台大数据折射脱贫新动能

□新华社记者侯雪静

脱贫攻坚战突围疫情阻击战,脱贫面临艰巨挑战,也催生了新的动能。县长直播间“带货”、农民变“网红”、电商平台打通数字供应链……贫困地区农产品销量不断攀升,扶贫产业复工复产火热,贫困户干劲十足。阿里、苏宁、拼多多、扶贫832平台等多家互联网平台的大数据,折射出脱贫新动能,扶贫新气象。

“没为湖北拼过命,但为湖北拼过单。”疫情发生以来,全国多个电商平台开设专区促进湖北地区农副产品产销对接,全国人民帮扶湖北热情高涨。截至4月7日,扶贫832平台“保供给 防滞销”湖北专区累计销售农产品805万元;苏宁超市的湖北专属页面,五峰的土鸡蛋、鹤峰的腊肉、秭归的羊肚菌等的销售量也增长迅速。

县长直播带货正成为扶贫新“姿势”。为帮助农户扩大秭归脐橙销量,秭归县副县长宋俊华走进拼多多直播间带货,吸引了125万用户围观,销售脐橙约6万斤。3月共有约130位县长走进淘宝直播

间。拼多多数据显示,截至目前已有近30位县长直播间带货。“最近不少县长带货效果很好,为贫困户和扶贫产业注入了信心。”拼多多有关负责人说。

就连微信朋友圈也成为不少扶贫干部带货的平台。打开重庆市人大常委会办公厅扶贫集团派驻三建乡廖家坝社区第一书记章烈的微信朋友圈,有冷水鱼、黄牛肉、雷竹笋……“我们的绿色农产品一直销量还不错,今年也计划上直播间,进一步帮助贫困户扩大销量。”章烈说。

互联网平台将现有流量盘活,转化为消费扶贫的新引擎。来自阿里的数据显示,支付宝蚂蚁森林用户2月中旬一天就买走了260万斤农产品;用过AI天猫精灵的家庭主妇3月初一周时间买走了30吨鸡蛋和水果;天猫“三八女王节”通过组织部分网红主播和约10万有带货能力的网络淘客,带动约1000万女性消费者参与“爱心助农”活动。

一人就业,全家脱贫。贫困劳动力务工收入受疫情影响较大,对

此企业通过“共享员工”方式,探索就业扶贫新模式。2月初,“饿了么”向平台20万线下实体店店铺开放用工需求,约有4000名餐饮等受疫情影响较严重行业从业人员,通过“共享员工”方式就地报名成为附近店铺的“拣货员”和“快递员”,“饿了么”2月以来在甘肃省新招了近800名骑手,这其中很多人是全家稳定脱贫的希望。

云计算、人工智能、区块链等数字技术力量正为脱贫攻坚注入新动能,通过线上线下相结合,汇聚全国消费巨大合力,推动社会各界参与扶贫。

在这一过程中,农民网络意识进一步增强,数字化能力显著提升。农民主播正崛起成为脱贫致富的生力军。2月15日的淘宝直播平台上,有约1万名农民主播集体开播卖菜,有的农民主播还联合起来,在各自直播间互相带货,产品丰富了,人气儿旺了,销量也上去了。

寒冬已过,春暖花开。今年春耕不少农民在互联网平台和手机App上“云备耕”,农技指导、农资购买、农业服务都可以在线上完成。

县长直播带货, 不仅仅是“引子”那么简单

□徐肖道

式促销本地农副产品。一些地方除了县长,市长也“抛头露面”走进直播间,成为带货主播。

官员直播带货,除了外销产品,自身也是在练内功。首先,为农户、企业的产品奔走呐喊,有助于亲近本地企业、农户,构建更好“亲”的政商关系。为了努力带好货,官员得对当地特色农副产品进行更全面的研究,也会与企业

和农户建立更深入的联系,是实实在在在走群众路线。民众方面,官员直播带货拉近了干群关系。政府官员们利用抖音、快手直播等面对面互动形式可以打破信息藩篱,让大众能迅速深入地了解实际情况。而平等直接的交流也让群众有了崭新的双向体验。

但是,官员直播带货不可能实现持续扶助。如何用好线上平台、渠道实现常态化带货,是值得探究的问题。

首先,打铁还需自身硬,只有优质的农副产品才能走得远。从战略上来看,当地政府需要在更

高的层面进行特色产业布局,特色的农副产品才具备竞争差异性,不用陷入“红海厮杀”。

其次,主动培育新型职业农民也是当务之急,毕竟“操盘手”决定大局。只有有文化、懂技术、会经营、有组织的职业农民,才能更懂得如何更加科学地生产优质农副产品。

显然,并不是每个县长都能在直播中大获成功,只有懂得运用新媒体的人才能产生良好的传播效果,这对直播技能是有硬要求的。长远来看,新媒体需要长线定期运营,传播者则要讲好新媒体故事。单纯的农副产品介绍只能带来一时的新鲜,并不能让它从众多的相似产品中脱颖而出。当地政府可以引进和培养专业新媒体人才,主动策划主题性故事、开展相关线上线下活动,打造农副产品系列化传播生态。

只有不局限于表面的形式,专注做好产品和运营,才能实现农副产品的长远促销,真正打开市场销路。

微话题

“被拍成连续剧的窗帘”终于迎来大结局

2个月前,一位武汉网友发了条短视频:邻居家的窗帘在风中乱舞,一晃快2个月,窗外的树都绿了,窗帘还没有人收……

最早的一条视频发于2月15日。大风中,暗红色的窗帘高扬飞舞着,网友称,邻居出门没关窗,窗帘已经在外面飘了二十几天。之后每隔一段时间,这位网友都会上传窗帘的视频,还会给配上各种音乐,下雨了,下雪了,夜深了,天晴了……

这名网友称,这屋子楼上楼下都没人住,没有物业,打电话给社区说也没办法处理,只能挂着等主人回来。从2月到3月,3月到4月。4月8日,武汉解封,窗帘依然没人收走。4月9日,网友继续更新:看着这棵树越来越绿。这条最新的短视频点赞量过百万。

视频拍摄者说,因封城,自己一个人在家只能看看窗外,便记录下来。期间她还试图联系邻居,但直到开城后,对方还没回家。几个月里,见证了它经历过寒风飘雪,也见证了春暖花开。关心这条窗帘

的网友越来越多,从一开始的好奇,围观:到如今的担心,大家都说:希望这家主人早日回家关窗。

4月12日,得知自家窗帘登上热搜的王先生专程回家关窗,他说,年前打扫通风没关窗,不料窗帘跑了出来,自己和父母住在武汉城郊,家里一切都好,全国支援武汉让他很感动。追了两个月的“剧”终于迎来大结局,网友纷纷表示:终于放心了,这是最好的结局。

网友评论: @DaYi:冬去春来绿满园,几人别去几人还。疫情不灭人不还,一卷红帘待主还。

@诺式媒女:一次不经意的记录,一段温暖的期盼,一个圆满的结局……还有一幅质量突出的窗帘。

@城南月涌:大家都提担心你的,告诉我们一下你家窗帘链接呗。

@男生李友瑜:窗帘:你的意思是怪我自己跑出来咯,还好我质量过硬,要不然现在就在漂洋过海了。

@坦然金牌调解员:这无疑是个好消息。

@徐鲁:哈哈,没想到大家

的关注点都在窗帘的质量上。

@煙雨尋陽14502:窗帘:主人终于回来了,这段时间我吸收天地日月之精华,纳取风霜雨雪之灵气,都快成精了!再不回来我就要幻化成形,霸占热搜了!

@ACCKoob:看个窗帘儿给我看哭了?

@吃瓜没有圈:我不知道为啥泪点好奇特,居然看哭了。女孩出不了门,发现邻居家的窗帘在外面随风飘荡,天天看着窗帘,盼着邻居平安回来。下面的评论也好治愈啊。虽然只是窗帘,但是在灾难面前,大家还是互相盼着平安,共同渡过。

@母婴生活888:回家就好,安全就好,孤独的窗帘也可以不在外面飘摆了,寂寞的记录者也可以不再寂寞了。

@William小兔子:窗帘主人结婚了吗?可以和拍窗帘连续剧的邻居女孩认识一下。

@许超逸_商业观察:人不返,帘不安,常探窗外盼主还;疫已去,春又来,卷帘迎面桃花开。

(小编整理)