

抓住“流量密码” 直播带货热卖“妈妈装”

马云强的公司年营业额已达到5000多万元,成为电商界翘楚

探寻经济活力
潍面孔

说起直播带货,大家并不陌生。今年40岁的马云强不仅成立服饰公司干起直播带货,还抓住“流量密码”,与全国各地的“网红达人”合作,提供一件代发服务。短短两年时间,公司年营业额就达到5000多万元,成为电商界的翘楚。



马云强在核对订单信息。

找到生产厂家

开始带货“妈妈装”

2021年,马云强注册成立了起彩云顶(山东)服饰有限公司,利用一年时间,前往广东、江苏、浙江、湖北等地了解服装市场,最终确定从深圳、杭州拿货,到潍坊来卖。“当时一次性拿几十万元的货,多是时装,然后回到潍坊直播销售,可等需要补货时发现厂家已经不生产原来的款式了。服装更新换代非常快,这就造成既积压又缺货,回本很难,这种运营模式根本就跟不上节奏。”马云强首次直播卖服装以失败告终。

有了这次失败的教训,马云强沉下心来慢慢研究。2022年初,马云强开始在网上联系一些大型服饰商家,向他们“取经”。说来也巧,他居然联系到江苏一个专门加工中老年服饰的厂家负责人,一来二去两人成了好朋友,互相分享创业经验。马云强专门前往江苏拜访了对方,经过一段时间的学习后,他回到潍坊开始把直播带货的重点放到“妈妈装”。“这次直接与厂家对接,省去了中间很多环节。”马云强说。

抓住“流量密码”

定下年营业额一亿元目标

为吸引更多粉丝观看、购买,马云强穿上“妈妈装”站到镜头前开始直播,一次直播5个小时,销量还不错。这时,潍坊本地一些“网红”看到他的销量和产品不错,主动联系咨询货源,并提出和他合作。

“如果想做强做大,光靠直播是不行的,还要转型。”头脑灵活的马云强开始尝试与本地“网红”合作,为他们提供一件代发服务。去年7月份,一件39.9元的“妈妈装”套装出现爆单,20多个账号同时开播,5小时卖出10万单。出现爆单后,马云强赶紧联系客服人员,在后台修改预售模式,将发货时间调整为48小时、7天、15天,并协调厂家确保客户能够按时收到商品。经过发展,目前马云强的公司年营业额已经达到5000多万元。

除为“网红”提供一件代发服务外,马云强开始与实体店合作,现在为城区16家服装实体店供货。未来,马云强打算与全国各地的“网红”合作,今年再新上1至2个品牌,力争今年营业额达到1亿元。



马云强在直播中向网友介绍“妈妈装”。

□文/图 潍坊日报社全媒体记者 刘燕

与3000多名“网红”合作,提供一件代发服务

3月19日上午10时许,记者来到位于潍坊星河电商直播基地的起彩云顶(山东)服饰有限公司,公司负责人马云强正忙着核对订单,盘点当天的订单量。“这些都是网友们从各大‘网红’直播间下的订单,我们统一从江苏厂家发货。”马云强说。

据了解,该公司主打中老年服装供应链,与“河南你华哥李妈妈”“青岛小中分”等百万粉丝“网红达人”以及潍坊本土“网红”“请叫我颜姐”“宝儿姐”“小田一家人”等3000多名“网红”合作,为他们提供选品、发货、客服、

售后等一件代发服务。

“所谓一件代发,就是即便只有一件商品我们也帮着发货。”马云强说,发货人员在江苏厂家,保证这边下单那边随时发货。目前,他们的服饰售价从二三十元到几百元不等,因款式多、价格便宜、穿着舒适,深受中老年群体喜爱,去年销量近200万单,预计今年还会有所增长。

除了给“网红”们提供一件代发服务外,该公司也会选择母亲节、“6·18”、“双十一”等消费节点,在直播基地进行专场直播,吸引官方账号的直播人气,提高公司的影响力。

拍短视频圈粉无数,之后“进军”直播带货

记者采访时,马云强刚刚从江苏出差回到潍坊。“我这几天去江苏厂家挑选面料以及春夏新款式。眼下春夏款已经上新,有很多老客户在直播间下单。从目前来看,今年3月份的销量会持续增长,预计销售额能达到500多万元。”马云强说。

谈及电商创业的初衷,马云强娓娓道来。今年40岁的马云强是临朐县冶源街道李家庄子村人,大学毕业后到北京打拼,创办文化传媒公司,经营得红红火火。2014年春节,回老家过年的马云强受村里邀请,返乡承包荒山,发展家庭农场。2018年,短视频火爆起来,马云强瞅准

时机,成立了自己的拍摄团队,制作小视频,在抖音、快手等平台投放,没想到制作的第一个小视频就“火”了,吸引了不少粉丝的关注。同时,他还专门打造了“云居山里二姨夫”账号,收获了不少粉丝。

有了流量后,马云强开始“进军”抖音直播带货,后来又注册了抖音店铺。“起初直播带货主要是临朐的农产品以及特色产品,直播一段时间后发现,我们的粉丝大多是潍坊以及省内的,而且农产品季节性强,运输成本高,将本地产品卖给本地粉丝,并不占优势。”马云强意识到这种模式存在缺陷后,陷入深思,纠结如何转型。