



薇娅：淘宝直播间里的“销售女王”

形容电商主播薇娅，最好的方式是数据：她是淘宝直播历史上的“销售女王”，淘宝粉丝数超过1400万；2019年“双十一”，由她直播的产品销售额突破30亿元，单场直播观看人数超过4000万。

数据之外，更引人瞩目的是薇娅直播流量带来的虹吸效应：薛兆丰出书去薇娅直播室，半小时秒空八万册；冯小刚出新片去薇娅直播间，17万张电影票秒罄；马云、何炅、小S，甚至金·卡戴珊、潘基文都曾是薇娅的座上宾，理由只有一个——她有让人愿意相信的本事。

薇娅的直播很少用煽情语句，她不是在向人们描述一件商品，而是在描绘一种生活状态。有时，薇娅觉得，并非只是大众在看自己直播，自己也在看着其他人的生活，这个千万人光顾的直播间，就像一个巨大的浮世绘，把各个职业、年龄层的人的故事一一展现出来。

从女装店老板到歌手

薇娅，本名黄薇，1985年出生于安徽省庐江县。因为父母在外地经商，薇娅从小和外婆一起生活。外婆是个雷厉风行的人，薇娅认为自己骨子里独立、好强的性格很大一部分就是受外婆影响。

2003年，17岁的薇娅和男朋

友董海锋在北京动物园服装批发市场对面，开了一家六平方米的女装小店。当时，董海锋是一名大学生，擅长街舞，靠着给明星伴舞、演出攒下了一笔钱，成为北京小店的启动资金。因为练舞的关系，董海锋喜欢时髦、潮流的服装，经常在批发市场买衣服。开了女装店后，他负责进货选品，然后把认为最有可能成为“爆款”的衣服让薇娅穿在身上展示。

董海锋说，当年这种销售模式，跟现在的淘宝直播很相似。“顾客喜欢我们售卖的衣服的风格，也喜欢我们的销售方式：从不讲价，不来虚的；淘宝直播也一样，主播挑选好的产品，粉丝信任主播的眼光、口碑，才会消费。”

靠着搭配成套的“爆款”，小店的生意越来越好。三个月之后，两个人租下了一个批发档口，做起了女装批发生意。“一个款式每天能卖上百件，经常供不应求。后来，我们投资建了一个小型加工厂，自己设计、生产衣服。”

当时的薇娅没想到，自己后来还会成为一名歌手。

2005年，热爱唱歌的薇娅在董海锋的支持推荐下，参加了一档名为“超级偶像”的综艺选秀节目，拿下了冠军，还签了唱片公司，后来

和韩国女孩组了团体，发了专辑。但没过多久，团队就解散了。

从歌手到“淘女郎”

做了三年明星后，薇娅选择脱离娱乐圈，与董海锋前往西安重新开了一家女装批发店。凭借着之前的经验，两个月后，他们在西安开了第二家批发店，然后第三家、第四家……一直开了七家。生意最好的时候，七家店铺一天的营业额超40万元。

之后，董海锋和薇娅结了婚，并且在西安、广州两地置办了好几套房产。每天都有现金进账，有房有车，两人的日子很是惬意。但一天，薇娅在店里看到一个女孩试了衣服，试完也不买，而是到网上搜索。“那一刹那触动了我，我决定做电商。”董海锋思考后，当机立断卖了西安的店铺，两人来到了广州。

2012年，薇娅和董海锋开了一家淘宝女装店，薇娅负责开发设计以及模特工作，董海锋抓生产端以及团队管理。到了9月，两人觉得“有些经验”了，又开了一家天猫店。

没想到，第一年因为决策失误，货品积压而亏损了200多万元，薇娅和董海锋只得卖掉了一套房子渡过难关；2014年“双十一”，一件衣服的销量太高，工厂生产速度跟不上，许多客户退款，他们又亏掉了200多万元。两次亏损给薇娅带来了极大的压力，“身边的朋友莫名其妙就不联系了，我头发也掉了，都是斑秃。”

薇娅一度想要放弃电商重操

旧业，董海锋却对电商仍抱有信心，安慰薇娅不要放弃。经过两人的不懈努力，事情终于迎来了转机。2015年的天猫“双十一”，董海锋和薇娅经营的网店做到一天卖出1000多万元的成绩，年销售额也达到了3000多万元。许多商家找上门来，指名要跟店里的“明星模特”薇娅合作，拍摄产品照片。薇娅渐渐成为一名“淘女郎”，以她为模特拍摄的鞋子月销量经常超过两万双，最多的月销六万多笔。

从“淘女郎”到电商主播

2016年5月，一通电话改变了薇娅的命运。当时，薇娅还是淘宝的兼职模特，平台给她打电话询问是否愿意进行淘宝直播。她决定尝试一次。几天后，薇娅在度假时进行了第一次直播，有5000人观看。

一开始，每次两个小时，薇娅只是和粉丝聊天，分享穿搭心得，人气和观看量在整个平台上十分普通。直到有一次，她在直播中吃了一个蛋糕，弹幕中有人询问蛋糕出处，薇娅立刻想到跟商家联系，用当年卖女装的方式薄利多销，于是，她用比最低价还便宜五元的价格团购了1000份蛋糕，并挂出链接，结果几秒售完。

这次之后，薇娅找到了一条新路。而董海锋在2016年11月注册了杭州谦寻电子商务有限公司，为薇娅的直播工作提供幕后支持。和许多年前第一次开店一样，薇娅负责在台前与客户沟通，董海锋负责店铺选品等幕后工作。2017年

10月，薇娅五小时卖了近7000万元的皮草。从此，两人更坚定了在电商领域发展的决心。目前，董海锋依然是薇娅最得力的助手之一，除了选品不再让他出马，其他的助理工作，他依然操心不少。薇娅每天直播到深夜，董海锋就成了最贴心的私人保镖和司机。

薇娅身后有一支200多人的团队，这些人被分配到不同小组，每天对上百件商品进行评估、筛选，等到候选名单到达薇娅手中时，都已是过五关斩六将的产品了。最终确定时，薇娅有一票否决权。

与垂直类主播不同，薇娅几乎涉及过每一种商品，她卖过袁隆平的海水稻，也卖过奢侈品和潮牌，而最令她头疼的，也是她最想坚持的，是农产品。

2018年开始，薇娅将大量精力投入到助农扶贫项目中。农产品是最容易出现问题的品类，几次因为运输问题产品变质，薇娅的助农直播备受争议。“很多人觉得我做公益就是作秀。”对于一些人的不理解，薇娅想得很开，“做公益，我问心无愧。我希望能用自己的影响力，为扶贫做一些贡献。”

有人说薇娅一夜爆红，但薇娅说：“一夜成名的故事都发生在一千夜以后。我希望用实际行动证明，我们只是这个时代的产物，我们值得为这个职业骄傲。希望我们能让世界了解中国电商的强大力量，让中国各地的优质产品被更多人知道。”

据《百姓生活》

中国邮政报刊发行
China Post Newspapers & Periodicals Distribution

随心订阅
“邮”享生活



关注“中国邮政微邮局”微信公众号

·报刊在线阅读网址 BK.11185.cn
·客户订阅电话 11185
·全国邮政营业网点
·合作服务电话 010-68859199

中国邮政报刊发行
China Post Newspapers & Periodicals Distribution

随心订阅
“邮”享生活



扫码订阅《吉林农村报》

·报刊在线阅读网址 BK.11185.cn
·客户订阅电话 11185
·全国邮政营业网点
·合作服务电话 010-68859199

本版合作媒体

文摘旬刊

全国各地邮政局所均可订阅

邮发代号：11-51

全年定价：96元

电话：0431-88601001

地址：长春市高新区火炬路1518号