

傳統產業新機 直播包羅萬象

從手袋批發到開工廠 港商廣州打拚連連收穫驚喜

北上故事

走進港商張應軍租賃的直播室，在這個位於廣州尚峰直播基地的約十平米空間裏，除了能看到專業的直播設備，還能看到堆積的上百款各式各樣女包，儼如一個小型展示倉。「這都是廠家直銷的，你去哪裏能買到這麼平靚正的東西？只有來香港叔叔這裏。」張應軍嫺熟地為自家招牌打起了廣告。來內地做皮包生意11年了，從做檔口拿別人的貨批發開始，到成立自己的皮包工廠，「相信時代會給予機會，相信付出會有回報，相信敢闖就會贏」，這是40歲的張應軍身上最鮮明的特點，也是這些特點讓他牢牢把握住了「全民直播時代」帶來的效益。

■香港文匯報記者 李薇 廣州報道

REC



張應軍在內地成立了自己的皮包工廠。受訪者供圖

香港叔叔張應軍在平台直播。香港文匯報廣州傳真

廣州電商發展扶持辦法(部分)

- 1 開辦網紅養頭部網紅協會開展公益普及性培訓，培養網紅人才。
 - 2 對總額、頭部直播電商企業最高獎勵達500萬元。
 - 3 據其貢獻程度進行相應資金獎勵，主體提供包括直接貸款、專項融資、調劑金融機構為直播經濟市場。
 - 4 產品在內的一體化融資解決方案。
 - 5 對在國內主板、科创板新上市的公司，對在國內主板、科创板新上市的公司，對在國內主板、科创板新上市的公司。
 - 6 個人經濟貢獻可獲最高職位的特殊人才獎勵。
- 整理：香港文匯報記者 李薇



張應軍在直播間熱情洋溢地帶貨。受訪者供圖

實力寵粉 不賣空錢包

今年8月1日是張應軍40歲生日，粉絲在微信群裏給他發了一個視頻，要求他在直播的時候點開播放。看到視頻那一瞬間，張應軍眼眶濕潤了。「港叔生日快樂」、「港叔，祝你和港嫂幸福快樂」、「港叔，辛苦賣貨的同時也要注意身體」……

這是一條來自全世界各地、三十多位粉絲送他的生日祝福視頻。粉絲的一句句祝福，讓步入不惑之年、早已習慣了勤奮、習慣了將奮鬥的辛酸苦澀放在心底的張應軍感動不已。曾經，他以為直播賣貨只是一個賺錢的手段，但這一天，他發現做直播的意義遠不止於此。

放10元港幣 有個好寓意

事實上，能和粉絲形成這樣的良性互動與張應軍的前期積累不無關係。有人買錢包的時候，他會在包裹放一張10元港幣，因為送空錢包寓意不好；有人在直播間留言說自己新婚，他會要對方留下地址，送上一份小禮物；有人留言說自己想吃某個食品，但家住新疆店家不給快遞，他會自己掏腰包買上這個東西送粉絲。甚至，在「香港叔叔」直播間裏常年掛着一個名為「生日專拍」的鏈接，標價9.9元，只要粉絲拍下，來年生日的時候，就能收到港叔送的一個包包。

讓粉絲有被惦记的感覺

張應軍是一個注重細節的人。直播的時候，他永遠是穿着襯衣，帶着領結，頭髮梳得一絲不苟。面對粉絲的時候，他關注每個人話語中細微的情緒變化，希望能給自己的粉絲驚喜，讓他們有被惦记的感覺。

當然，他的細心也獲得了粉絲的真心回饋。

等到直播滿一年，張應軍計劃邀請一些粉絲來廣州上自己的直播間，讓他們看看自己的直播間，看看真實中的自己，「不要覺得我不可觸碰，我們可以在生活中成為朋友。」

今年年初疫情發生以後，張應軍就着手在網上開設直播，邀請帶貨主播來為自家產品站台。比起喊他的原名，張應軍更喜歡別人喊他「香港叔叔」，這是直播間裏粉絲給他起的名字，他覺得聽起來很親切，也因此成為了他的品牌名。

「5、4、3、2、1，搶！你們得這麼說！」張應軍在直播間裏與小主播們溝通如何銷售自家工廠的女包，當他聲情並茂地解說時，恰好幾個淘寶工作人員經過，被他的狀態吸引。他們建議張應軍，與其讓別人給自己帶貨，不如自己試試做直播，因為「沒人比你更了解自己家的產品」。

16人次秀場也要熱情推介

從4月24日正式啟動第一場直播到現在，張應軍一共直播了100場。成績最差的時候，3小時裏只有16人次進入，他想做一個秒殺活動，一個路人來了句：「你粉絲那麼少，送都送不出去吧！」看到這句話，笑容僵在了他的嘴邊，但幾十秒後，內心中「不能放棄」的念頭讓他又將聲音提高八個度，更加熱情洋溢地推廣起產品來。

成績最好的時候，直播間來了10.8萬人次，成交額接近40萬元人民幣，而那天他幾乎沒有停頓地直播了5個半小時，中途只去了1次衛生間。當然，再早些時候，他還試過一天直播八九個小時……

實在太累了。又要介紹產品和粉絲互動，又要關注庫存，還要隨時隨地調節直播間的氣氛——播放背景音樂、和小助手互動，甚至要偷偷瞄一眼入場粉絲數的變化。一晚上下來，張應軍的嗓子都乾啞了，可是看到直播間裏點點關注的粉絲數每日遞增，他默默和自己說：辛苦都只是過程，很快會過去。

圈粉3萬 半年營業額增30%

如今，「香港叔叔」直播間有3萬粉絲。因為直播的帶動，工廠的營業額每月穩速遞增，半年已增長了30%。一些過往不好賣的存貨，也在直播間裏以「活動價」的方式被處理，且這個處理價還是保本的。

直播已經成為張應軍工廠的一個出貨渠

道。他希望明年此時，粉絲量可達到30萬，單日營業額突破150萬元。當然，他也不排斥培養幾個主播輪流坐C位。畢竟，給自己的直播間漲粉，漲的也是自己的粉。

找準定位 做好人設管理

數據顯示，目前在淘寶直播間的主播約有8萬左右，其中活躍的有6千以上，每天直播場次在1萬場左右。而直播半年以來，張應軍排名在3千以內。很多人覺得他很成功，想向他請教成功的「秘訣」，但張應軍認為，直播沒有「成功」之說，一旦放鬆自己，就會掉粉，「做直播很難，但首先你要去試，其次是找準自己的定位。」

自從李佳琦、薇婭等頂流主播興起以後，想做直播的年輕人就越來越多。但現實是，直播平台多，流量被分得特別薄。張應軍認為自己能起得來，一是有產品，二是有經濟基礎，三是有相熟的供應鏈，廠家願意給底價。而新人主播在起步期，沒人幫忙加上買流量費用昂貴，成功幾率非常低。但如果是廠家想嘗試以直播帶動銷量，張應軍稱，時間不等人，想到就得馬上做起來，「機會很快就會過去，與其抱怨經濟形勢不好，不如自己去找出路。」

「為什麼有些人可以在直播間說10小時，有些人10分鐘就不行了？說到底是定位問題。」張應軍認為，直播的產業鏈很強大，需要的崗位很多，想往這一行發展的香港年輕人不要只盯着主播這個C位，可以先去看看成功的主播是怎麼做的，然後找到合適自己的位置。

至於如何在技術層面上做好一場直播，張應軍也有自己的方法，那就是做好「人設管理」和「直播間氛圍營造」。

「我是一個以家庭為主的人，是爸爸，是別人的老公，張應軍認為，好老公、好父親，這能給粉絲帶來安全感和信任感，「我很實在，不會說浮誇的東西，畢竟好的人設是讓粉絲願意掏腰包的第一步。」

其次是直播間的氛圍，張應軍會以綜藝方式進行打造。如果有粉絲提出要求讓唱歌，適當的時候也可以給予滿足。還有在不同的節日裏，也可以對直播間進行一些布置，像雙十一的時候，他會在直播間裏放一把「砍刀」，寓意「砍價」，和粉絲進行遊戲互動。

■香港文匯報記者 李薇

闖廣州尋商機：「我要去賣包」

特稿

今年是張應軍在廣州打拚的第11年。他曾經在旺角、太子、荃灣等地做女包零售，先後開了6家門店。當同齡人還在為生計發愁時，二十多歲的張應軍已經過上買車買樓的安逸生活。

這樣的日子固然讓人羨慕，但彼時，恰好遇上香港特區政府頒布《最低工資條例》，人工、舖租的快速上漲讓他意識

到，香港還是市場太小、發展受制約，想要把生意做大，就必須從源頭——工廠做起。

攔下電單車直奔批發市場

於是張應軍來到了人生地不熟的廣州，沒有朋友、沒有親戚，只有一個雙肩包。在火車站，他攔了一輛電單車，讓司機帶他去最近的一個皮包批發市場。那時候的他，並不清楚廣州哪裏有批發市場，全身上下唯一的念頭是：我

要賣包。司機把他帶到了越秀區的梓元崗，而這裏，後來也成了張應軍在廣州的第一個檔口所在地。

儘管家人朋友都希望張應軍在香港繼續他的事業，但他很清楚，繼續在香港呆下去，自己會越來越沒有幹勁。張應軍堅信，內地市場夠大，只要做得好、運氣好，哪怕只有一個款式，包也可以賣到全世界。

「每個時代都有機會，只是看你能不能把握住。現在大灣區的政策真的太好

了！」說出這句話的時候，張應軍更加堅定自己的選擇是正確的。

「香港叔叔」所在的高峰電商直播基地是廣州越秀區最大的電商直播基地，有超過10家直播機構、上百家供應鏈企業入駐其中，常駐的主播人數超百名。基地總經理柏年青告訴香港文匯報記者，廣州有十多家直播基地，高峰能快速成為頭部直播機構，甚至和天貓等平台達成深度捆綁合作，主要在於三方面優勢：首先是地理優勢，尚峰位於廣

州著名的箱包批發市場，周邊有大量供應鏈亟需轉型；其次，尚峰搭建了數十間直播室，通過採用2個月免租的方式，吸引了很多直播機構和供應鏈加入其中，而尚峰則是通過天貓等平台的資源優勢，嘗試打通兩頭。柏年青認為，有政府扶持、天貓賦能，加上掌握兩頭資源，尚峰只需要讓盡可能多的品牌和主播加入基地，進行捏合、匹配，就能帶動起周邊的電商氛圍。

■香港文匯報記者 李薇