

这个赛道在疫情期间火了？直播带货一年增长60%！尚好全球购直播买手招募

产品名称	这个赛道在疫情期间火了？直播带货一年增长60%！尚好全球购直播买手招募
公司名称	杭州尚好网络科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	浙江省杭州市钱塘区8号大街1号3幢（东楼）一层101室（注册地址）
联系电话	15558098229

产品详情

自2020年初以来，很多人因新冠肺炎疫情搁置了出境游计划。这波去海外扫货的热情于是转移到了淘宝直播间，且呈现出一个持续增长的态势。淘榜单了解到，截至今年7月31日，淘宝全球购的境外买手直播带货比去年同期增长超60%，入驻境外品牌数同比增长超20%。

在这股直播海淘热潮之下，8月30-31日，淘宝直播、全球购、闲鱼合作举办的2021年全球买手节即将开启。本届全球买手节，来自70多个国家和地区的15000名境外买手将为大家带来百万款海外好物，并将发起“你的私人定制官”主题活动，由淘宝全球购深度合作的上千位“头号买手”助力消费者完成购物心愿。

而对于生活在境外的买手们，漫长的疫情不仅深刻地影响到其所处的海淘行业，还直接改变了其中一些人的人生和事业轨迹。他们中，大部分人在疫情期间决定成为一名职业淘宝主播，顺势完成了从代购到主播的转型。最近，淘榜单与三位淘宝全球购买手——购物狂在英国、常青藤代购、东三环高圆圆聊了聊在境外的这一年。

01 商科留学生选择成为法式生活淘宝主播

一场突然的新冠肺炎疫情，打乱了很多留学生的生活，其中就有新人买手主播圆圆。

去年3月，圆圆抵达法国巴黎，准备完成她的国际商务专业硕士论文。令她没想到的是，海外疫情开始爆发——刚到巴黎一周后，全城开始封锁。“那之后我就没有再见到同学，论文的调研也把访谈改成了简单的网络问卷形式。”圆圆说道。她于是决定在微博账号“东三环高圆圆_在法国”记录下这段特殊的留学生活。

圆圆开始在微博更新与法国房东家人外出、家庭聚会等留学日常。2020年圣诞节前，她发布的一条关于82岁房东戴口罩护送她去超市的微博突然火了，很多网友表达了对她的关心和共情。

今年3月底，积累了2万多微博粉丝的圆圆萌生出和国内好友阿舒运营淘宝店的想法。“之前我在微博分享了很多法国生活，粉丝对其中一些吃穿用很感兴趣，但是很多东西淘宝上没有代购做。加上去年我找工作不太顺利，粉丝说要不要你自己开个店，我觉得也是一个想法，感觉会受欢迎。”圆圆告诉淘榜单。

4月，两个女孩的淘宝店“舒了两圆”正式开业。6月，她们又开启店铺直播：由圆圆出境当主播，主责店铺宣发、美工、直播场地等事项，阿舒承担订单、客服、上优惠券等后台工作。俩人一起选品，并通过几位法国品牌代理商朋友拿货。

“直播可以更近距离、更生动地接触粉丝，大家也想看看我真人啥样、法国的购物外景，而且平台会有流量扶持。”圆圆这样认为，“但我没想到上镜需要很大的自信，我还在努力适应镜头。”据了解，今年7月15日，圆圆、阿舒第一次参加了由淘宝直播和全球购举办的“全球好物节”。作为店铺评分较高的特色新人主播，她们还获得了平台的流量支持，“对于我们这种小店来说是非常难得的”。

“舒了两圆”基本只靠两个女孩经营。目前店铺已运营4个多月，月销售额有10多万元。圆圆认为，直播的辛苦、人脉不够等困难她之前都预想过，但支撑她干劲十足工作的还是“热爱”二字。

“我之前在法国的银行实习，觉得不太感兴趣。但在写微博时，我发现我的语言表达、在法国记录当地生活都是可以做出好内容的优势。”圆圆说，“疫情期间，很长一段时间我找不到工作，状态比较低迷，可是开店后我感觉自己有了新的生活方向。我想做一些促进中法交流的事情，无论是商业还是文化方面，可以将我的法语技能和商科专业学以致用，把真实的、鲜活的、地道的法式生活分享给客人。”

而对于即将到来的全球买手节，圆圆希望这次能以发福利的方式回馈粉丝：“平时我在微博分享一些法国、欧洲的特色食品，粉丝们很感兴趣，但很多在国内没有购买渠道，我觉得很遗憾。所以趁着这次买手节的机会，我希望能以宠粉福利的形式提供一些国内没有的美食。”

o2疫情促使直播转型：从轻奢代购到美妆护肤

在做了5年淘宝直播的青藤看来，突发的疫情淘汰了很多海外代购，自己因为转型快所以幸运地活了下来。

2016年，青藤入场淘宝直播，属于第一批抓住直播风口的主播，至今已积累了70多万粉丝。

美国硕士毕业后，她入职了当地一家时尚买手公司当程序员，并对时尚产生了兴趣。2014年，青藤开了淘宝店“常青藤代购”，工作之余代购轻奢品牌包包、服饰。“但当时销量很一般，差点想放弃代购专心工作了。”青藤的老公Kevin告诉淘榜单。

转机是2016年。青藤夫妻俩看到淘宝直播招募主播，心想自己是哈尔滨人，普通话标准，而且青藤的口才也不错，就决定试试。一开始做淘宝店播，直播团队就夫妻俩，从选品、采购到打包、发货都是亲力亲为。根据青藤夫妇回忆，2016年第一场直播是在蔻驰的奥特莱斯店进行的，共播了两小时，场观只有206人次。

但直播“绘声绘色”地展示了门店里不同包包、成衣的搭配，而每到圣诞节、感恩节，实体店直播还可

以顺路看下外景——这种购物方式令粉丝感到新鲜，因此涨粉很快，青藤原先不温不火的代购生意终于越来越好。

青藤告诉淘榜单，2017年他们开始扩充团队，现在在美国、中国都有同事，招了直播、客服、运营、仓库库管等30多人，“就像一个小的跨国公司。国内早上8：45上班，美国这就是晚上8：45，一般沟通到凌晨2点。”

但2020年新冠疫情爆发后，青藤没法出门去实体店直播了。如果改成家里直播，就不能展示多样的鞋服、包包的造型搭配，也就失去了原本海外直播的特色——他们必须转型。“我们想试试提升美妆产品的占比。因为美妆是标准品，在直播中对商场环境的依赖少一点，每一件还可以通过试妆、使用技巧等方式讲得很细。”青藤告诉淘榜单。

现在，青藤的直播品类以美妆为主，包包、鞋服为辅，也涉及清洁洗护等——她从一名轻奢代购主播转型成为了全品类主播。但相当一部分境外买手就没有这么幸运了。“有一些同行只能做现场扫货，疫情对他们的影响是非常巨大的，没有转型成功的最后就不做了。”Kevin说道。

除了疫情期间及时转型过渡，在Kevin看来，另一个重要的变化是团队今年接触到了淘宝淘分销官方组货模式。Kevin告诉淘榜单：“之前我们100%自主垫资采购，资金压力大，商品丰富度不够，且仓库基本是满负荷的，接触到淘分销官方组货后，产品由品牌供货，平台背书和发货，一是保证正品，二是品牌垫资解决我们的资金压力，三是省去了我们打包发货的环节，增加订单量的同时又可以降低仓库压力，而且有很多我们在美国接触不到的品牌。”

目前，青藤团队每周直播10场，其中有4天由美国和国内团队分别早、晚开播，合作品牌也从美国拓展到了欧洲、日本、韩国等地。

03疫情使海淘重奢品更火爆

对比青藤在疫情后积极寻求直播转型，生活在伦敦的重奢品买手Michelle要淡定一点，因为“消费需求明显增加了”。

Michelle自2016年起在淘宝经营买手店“购物狂在英国”，主要销售路易威登、香奈儿、迪奥等重奢品牌。而在此之前，她在雅虎一边工作一边给亲友代购奢侈品，直到代购生意越来越忙，她才辞职专心做买手。

“时尚其实一开始只是我的一个爱好。在英国读书时，留学生都会给家人带一些礼物。我妈妈和她的朋友们很喜欢我的穿搭风格，经常需要我帮她们带一些同款回去。”Michelle说道，“但相比‘代购’，我更倾向于把自己定位成一名‘时尚买手’或‘时尚造型师’，根据她们要出席的场合、个人风格来做搭配，真心实意地给到一些时尚建议。”

淘宝店运营一年后，2017年，Michelle从淘宝全球购小二那听说了直播电商的趋势，就决定入场做淘宝直播。

不同于靠直播带货，Michelle告诉淘榜单，由于销售的是高单价奢侈品，真正边看直播边下单的客户不多，她的直播定位更偏种草：“客户看了直播，了解到不同款式怎么搭配，可能会考虑下，之后再回到店铺下单。一旦成交，一个订单就是几千几万元。所以直播种草的关键是，把产品展示好，把服务做好，客户是随时会来下单的。”

淘榜单了解到，Michelle团队直播时会抽奖、送券、给包括新粉在内的不同级别的粉丝送礼物，为的是给客户留下印象，希望他们多来看直播——这是一个长期种草的过程。其次，他们也会做穿搭小视频，便于客户在几个小时的直播外，还能快速、精准地找到感兴趣的产品。

据了解，Michelle的团队规模在30人左右，分布在国内和英国，设有客服、采购、物流、质量管理等职位，包括Michelle在内的三个主播都在英国，她主管选品和直播、拍摄视频等前台工作。

对Michelle而言，境外重奢品买手最大的挑战是——采购。她告诉淘榜单，重奢品牌通常一年有4-5个季度上新款，但新款的库存非常紧张，甚至有时一个码数就一件。当几位客户都种草了同件商品的时候，经常会出现供不应求的情况。“这种情况我会逐个去和客户沟通，比如换成下一季新品，推荐类似款式。如果都不行那可能就得退订金，这我们最不愿意出现的情况，因为客户想要的是买到他们心仪的好物而不是退款。”

Michelle说，她最近正在帮一位客户调一款纪梵希今年秋季的白色短靴，但目前整个欧洲都没货，她打算利用她的人脉资源，尽量在美国、加拿大的专柜购买到。