

# 淘宝总裁蒋凡：直播是未来商业模式的主流

产品名称	淘宝总裁蒋凡：直播是未来商业模式的主流
公司名称	杭州鸿石文化创意有限公司
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102室（注册地址）
联系电话	13073622632 13073622632

## 产品详情

作者：鸿石传媒一直在淘宝行业摸爬滚打有了10多年的经验，在直播行业也是一个资深的专业机构，我们有专业的运营团队，手底下有二十多个签约主播，单场直播最高销售额270万，有想做直播行业的可以搜索微信公众号：鸿石传媒

鸿石传媒官网[www.tbzb1.com](http://www.tbzb1.com)，直播代办vx:taobaobbs 专业开通淘宝直播权限及浮现权.

“试卷发下来我就懵了，有点像大一裸考高数时的感觉。”一名参加淘宝服装主播应聘考试的考生，因为专业知识欠缺，在开考10分钟后无奈交了白卷离开考场。

淘宝主播招聘吸引了常熟服装城超过50人报名考试

这是双12期间，发生在淘宝直播产业带常熟基地的一幕，随着淘宝产业带直播的成熟，越来越多的主播在进入直播间之前，要先过考试这一关。丰富的专业知识储备，成为他们进入服装主播行业的“敲门砖”。

常熟服装城的店主们正在淘宝主播招聘考试现场

主播们的热情，来源于常熟服装城两天前在淘宝直播上的好成绩，12月2日，常熟产业带举办双12预热男装直播日专场，一举拿下超过1000万销售额。与前一次身经百战的当红主播不同，这次的成绩是常熟数十名新晋主播打下的“江山”。

这样的场景，不仅仅只出现在常熟，双12期间淘宝还将组织连续12天的产业带直播。武汉汉口北服装城

、湖州织里童装城、海宁皮革城、四川农副产品基地、景德镇陶瓷、南通叠石桥家纺城、河南镇平珠宝基地等产业带，都能够见到淘宝主播们穿梭的身影。

产业带直播之路，“老板娘主播”成主力

“3小时直播，卖出100多万的货，我之前都不敢想。”常熟服装城主播“麻小鹿”笑称，“这是直播的力量。”

在服装行业摸爬滚打15年，如今亲自上阵当主播，“麻小鹿”最大的愿望就是实现自己的品牌梦。其主打棉麻新中国风的原创品牌—黄家出品，曾经为传统供应商批货的销售模式，并没有帮她打开销路。“我一直想尝试新的方法，对直播非常期待。

像“麻小鹿”这样，兼有主播身份的商家是常熟服装城新晋主播的最大特点。这个群体被称作“老板娘主播”。她们在服装行业深耕数十年，拥有自己的品牌和工厂，对服装产业了如指掌。同时，她们也在积极地寻找突破传统服装产业边界的新模式。

老板娘成为淘宝主播，已经成为常熟服装城一景

“作为传统的生产商家，长期发展线下实体店，我们对一手市场的感知力是不够的。”老板娘主播郑萍告诉记者两个月直播以来的变化，“直播的出现，我们终于可以直面终端消费者，并且直播间的数据与生产端无缝衔接，不仅解决了商家对市场反应滞后的痛点，库存压力也得到缓解。”

左手直播，右手经营，淘宝产业带直播为商家注入了新的活力。传统的档口批货模式不再是他们唯一的选择，商家在直播互动中与消费者交换信息、改进品质、贴近需求，将传统线下市场带入推广、销售、互动、优化的良性循环。

淘宝直播强势入局，重塑线下传统产业带

据悉，双12期间，淘宝直播还将邀请明星、红人、PGC机构等为消费者带来丰富的直播内容，所有商品都是来自原产地的好货，比如湖州织里的童装、广东四会的珠宝、景德镇的陶瓷等。同时淘宝直播还会首次上线“互动拼团”的新玩法，用户可以在直播间实时进入拼团页面进行拼团或参团，达到成团人数即可以更优惠的价格购买。

甚至连海外都感受到了直播的魅力，12月7日，淘宝直播还将在东大门挂牌首个海外线下直播基地，培养更多优质主播，档口店主也可化身直播模特，帮各种身材用户试穿用户喜欢的衣服，消费者可通过直播实现边看边买。针对签订协议的入淘者和机构可享有相当权益，并享受淘宝全球购及淘宝直播频道提供的流量、工具、培训扶持和赋能。

11月16日，淘宝直播首次登陆东大门，全球购买手盛大，一口气卖掉3500条牛仔裤，羊绒毛衣5分钟内被疯抢1000件，超过20万韩元的大衣也被抢购150件。近万名国内消费者通过全球购买手小文的直播间下单购买东大门服饰超过2万件，当天活动成交额超1000万元。

在“2018看中国”论坛上，淘宝总裁蒋凡曾表示：“直播已经可以带来年度千亿级别的成交额，已经不是点缀，而是未来商业模式的主流。”依托淘宝平台的力量，淘宝直播正在成为驱动传统经济变革的核心力量。