

杭州天猫代运营带你深度了解聚划算明星直播

产品名称	杭州天猫代运营带你深度了解聚划算明星直播
公司名称	浙江省品融品牌管理有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	浙江省杭州市拱墅区祥园路108号3幢5楼511室（注册地址）
联系电话	13397212859

产品详情

杭州天猫代运营带你深度了解聚划算明星直播

1988年出生的景甜，已过三十。顺心而为的她，做出了一个身份上的改变。

6月23日，景甜在微博晒出一张照片：一套利落的职业装，拍照地点是阿里巴巴杭州西溪园区，手里拿着阿里工牌，花名“种甜”。

作为聚划算的明星直播合伙人 景甜获得“美丽种甜官”的称号。

6天后新兵上阵的景甜，开启了自己的首个项目——聚划算官方直播。

第一场战绩不俗，直播间观看人数超过1000万，带货近5000万，全网近10亿曝光。“种甜官”一场直播，卖出了2000多台脱毛仪，20000瓶小仙炖燕窝。

如今，景甜已经直播了四场，一场更比一场稳。在景甜的直播间，“甜蜜”的氛围一直贯穿始终，那是对生活与美好的热爱而散发的无处不在的精致感。但是与此同时，你又能感受到景甜背后真实和自在，这是在别的平台很少见到的一面。她说，我觉得在一定年纪之后，越会发现和了解自己，让自己达到一个最真实舒适的状态。

而这就是景甜如今在直播间的样子。

“种甜”来了

《大唐荣耀》里温婉妩媚的沈珍珠，《司藤》中仙气十足的司藤……景甜在荧幕上深入人心的形象，都

与名字中的那个“甜”相应景。

演过多部电视剧和电影之后，“聚划算美丽种甜官”成为了她新的身份。

谈起与聚划算的合作，她称：这是一个机缘巧合的事情。“它刚好来了，我刚好在，一拍即合！”

在刘涛直播间体验了一番之后，景甜觉得可以开一个自己的直播间。而在主打生活家居风的“刘一刀”刘涛与侧重高性价比的“李好抠”李好之外，聚划算也在寻找另一位更垂直面向女性消费者的体验式主播。景甜无疑是那个合适人选。

“‘种甜’这个想法，其实就是之前大家老说种草，而我第一感觉就是要给大家分享一些价格够甜的好东西，刚好我名字里面也有个甜字，就觉得种甜挺好的，还很顺口。”

此外，“种甜”也恰到好处点明了景甜直播间的定位，直播间里常有甜蜜好物。比如小仙炖燕窝、日本宝丽抗糖丸、法国HMK抗糖时光水等美妆护肤品，比如兰蔻、迪奥、纪梵希、浮生若梦等大牌。除了带货，景甜也会交流变美技巧，比如防晒霜怎么选、抗糖饮的重要性等。

直播间里不仅有好价，还有专业。景甜自身就是各大品牌的试用官，对每件产品如数家珍，上手试验，连脱毛仪都当场试用，当初在做定位的时候，聚划算的团队就希望景甜可以帮助屏幕外的用户们解决他们使用产品的各种疑虑，作为种草达人，选择和景甜合作是聚划算水到渠成的结果。

高级的带货，是消费者能在主播身上看到自己未来美好的想象。景甜的身份是需要上镜的艺人，“美丽”是她经营了数十年的事业。所以我们可以看到景甜直播中有一个“种甜知识点”的环节，由景甜结合自身经验回答提问，干货满满。景甜御用化妆师也来了，作为直播间助理，她负责开课、测评、解答。

据悉，女性用户是景甜直播间的重要目标群体，占比69%。在景甜的直播间，不仅需要准备钱包，还要准备好笔记本——做功课。

反差感

“我的甜啊，太实在了！”

这是粉丝在直播间给景甜的评价。

起因则是景甜在说起一款眼膜时，自曝整双眼皮经历。她表示，由于拍戏经常需要贴双眼皮，导致眼睛过敏，于是去做了双眼皮埋线，没想到手术失败，整成了“悲伤蛙”，吓得她赶紧修复回来。

此番言论一出，粉丝们纷纷在评论区感叹偶像“太实诚”、“太耿直”！

景甜毫不在意，继续表示：谁没做双眼皮，这没啥啊。

事后回忆，景甜表示，这可能就是自己直播间的优势——“自由式”直播。

“团队经常会担心我说话过于直接，有时候在分享的过程中就控制不住地说出来，说自己想说的很重要。”在直播前，景甜拍了一个“别人种草，我种甜”的短片。视频中，拎着锄头、抹着汗的景甜“卑微”营业：锄禾日当午，甜姐求关注。

“种甜”和“种田”，也揭示了景甜身上这种反差感。

在去刘涛直播间做客的时候，得知刘涛有了“刘一刀”的名号，她送给“刀姐”一把大刀抱枕做礼物，两人还在直播间跳起了大刀舞。在好汉歌的BGM之下，你还能把眼前这个扭着秧歌的女孩与平时甜美的形象联系起来么？

景甜放得开，还能随时自黑。刘雨昕做客景甜直播间的时候，景甜吐槽自己很会跳舞——“抖起来就变跳舞了”。即使不会，她还是学了几个动作，然后大方地合跳了一曲《无价之姐》。

她还开启了“互联网黑话”带货的先河。

“这是一款是经过大数据分析挑选的青春少女色，聚焦于Z时代青春美少女的需求，是一款真正去中心化的口红，小只轻巧，用完后可以快速迭代……”

用一口纯正的陕西话说着互联网常见词，竟然毫不违和。原本形象有些高冷的景甜，一下子变得接地气起来。

“互联网黑话卖口红”是景甜与聚划算团队一起想的。

开选品会时，她和团队开会，发现互联网行业术语很有特色。刚加入聚划算，她也在适应这个角色，很快地融入到这个行业中。一开始用的是普通话，但景甜总觉得少了些什么，后来换上了陕西话，效果意外的好。

用家乡话来诠释这个创意，更加的亲切和具有幽默感。

视频出来逗坏了很多朋友，纷纷说她放飞自我了。景甜也乐在其中，表示“之后只要有机会，肯定也会尝试更多不一样的东西带给大家”。

“移动的直播间”

直播让大家看到了一个在电视和电影中从没见过的景甜。她不避讳谈论年龄、体重，毫不保留地分享自己的经验和教训。

“这就是真实的我，我在直播间做的一切都是舒服自然的。”她觉得，只有在真实自然的情况下，才能放松地和大家分享。

直播间里有大面积的粉色，明亮的灯光、大大的甜甜圈，都包含了景甜的想法，在和聚划算运营团队讨论的时候，小到沙发的位置、道具的摆放甚至连直播间的座椅，都是她带去现场的。

日常生活中，景甜也非常真实和自我，就连直播这回事，也是因为“喜欢，想去尝试”。

明星跨界当直播，景甜觉得这并不是什么特别的事，而是一种自然的结果：自己本身就喜欢与大家分享交流，直播间是一个“能带给大家轻松快乐、对产品体验感很详细真切的一个场所”。

事实上，景甜是“带货鼻祖”。

在如今的电商直播带货火爆之前，景甜一次5分钟的洗脸视频就上过热搜，同款素颜奶油肌卖断了货，连涂手洗脸这一种新的方式也被竞相模仿。此外，景甜在生活中擦的口红，也被求购同款色号。

在现实生活中，景甜也是朋友间的“小白鼠”，是各大直播间的常客，喜欢尝试新的产品。如果自己用

得好，就会推荐给周围人。很难想象，她在生活中喜欢“碎碎念”，用到好产品会反复安利。她称自己就像是一个“移动的直播间”。

但是即使如此，第一场直播，景甜还是感觉压力巨大。由于没有经验，水喝得太多，导致直播时常常打断，第二场直播，她再也不敢喝那么多水。景甜直播间第一次请的嘉宾是刘雨昕，现场把她夸得红了脸。

“要说对直播成绩不紧张那肯定是假的，除了播出成绩，最紧张的是来直播间的朋友的体验感，特别希望大家一个舒适的直播体验。”

不担心翻车

很多人认为，明星直播带货有优势，在景甜眼里却相反。

“因为很多人可能会觉得你是演员，都是表演式的推荐，所以你需要花更多的时间让大家感受到你的诚意和认真。”

她对自己的要求是，直播前一天心里都有数，直播那天保持状态。

在直播前，她和团队反复选品，多次开会加班到深夜。“从选品、寄样品体验，再到和商家‘斗智斗勇’地去聊权益点，最后定产品、售后等，这个过程很庞大。我要求首先是真的好用，是我自己体验过的，然后是看商家给的优惠，能不能真的打动到我，这样我才有信心去打动我直播间的消费者。”而在聚划算看来，作为荧幕前的小花，其实背后内心是非常强大的，不仅所有的选品都是和团队一起完成，更会主动关心商家的体感，主动去讨论如何优化，这是景甜对直播责任感的体现。

在直播开始前，我看到了这样一幕——

景甜靠在桌子前，拿笔认真做着笔记，抬头跟身边的工作人员说：“如果我说得好，那是大家说的，我们自己一定要提意见，如果你不给我提意见，我哪来进步呢？”

对方表示：“我真的觉得挺好的啊。”

景甜有点无奈：“你不能总说特别好啊。你要告诉我哪里没有弄好。”

对于最近的直播，景甜给了自己一个及格分。她表示，每一场直播后她都有认真优化，无论是解决上链接时的bug、讲解时间的问题、网友们的各种疑问，每一场都在改进。

目前，景甜已经直播了四场。因为是自己想要尝试的工作，虽然有压力，但是和团队一起拼搏也很幸福。

“在我印象中，他们几乎都是不睡觉的，半夜还在对工作，一早起来又在线！这些安全感真的是一次次磨合建立起来的。”也因为信任感，景甜并不担心翻车。因为每一场直播的背后，是一整个团队认真严谨的准备，是自己反反复复的试用和体验。

“其实压力往往在直播之前，到了上直播时，反而轻松了，因为只要真实地表现就可以了。”

景甜曾说：“没到30可能还有些焦虑，过了30好像比之前活得开了。”一直坦然，不疾不徐，即使面对争议和质疑。就在直播事业风生水起的同时，她担任主角的新剧《司藤》也即将播出。

三十而已，随心自然。

www.vptao.cn