

肃宁县柳店村村民明丫,曾因患有足外翻而自卑。如今,她将小小的鱼竿卖到了全国各地甚至国外——

## 明丫的舞台

本报记者 李小贤 本报通讯员 宋志敏

左亚雷展示着鱼竿,明丫则在一旁用手机记录着。患有足外翻的明丫不敢轻易挪动拍摄位置,她的左脚不灵便,稍微一动,就有可能影响拍摄效果。

近日,在肃宁县河北留善寺镇柳店村,村民明丫和丈夫左亚雷,正在家中拍摄鱼竿的展示视频。

### “会不会被别人笑话”

在没有做电商之前,明丫很自卑。

明丫今年33岁,出生于河间市兴村镇北李子口村。她患有先天性足外翻,进行了两次矫正手术。医生建议明丫少走路,因为一旦走路时间过长,她的脚就会生疮难愈。

上小学时,明丫和小伙伴儿一起去玩,走路久了,脚上磨出泡。她偷偷把泡挑破了,这一举动让她后悔莫及。她脚上的伤越来越厉害。家人多次带她去医院治疗,可伤情总是反反复复。明丫的脚生疮,很长一段时间,她不得不在家养伤。

“当时,有人笑话我,我可自卑了。”明丫说,她的性格越发内向。

2010年,明丫与肃宁县河北留善寺镇柳店村村民左亚雷结婚。

左亚雷有电焊的手艺,靠着焊铁门一年能收入五六万元。有时,明丫会和左亚雷一起去干活,帮他递工具。左亚雷的个子比常人矮一些,焊铁门有些吃力。明丫想着能帮他一点儿是一点儿。可站的时间一长,她的左脚就变得无力。

随着孩子们出生,家庭的开销越来越大,焊铁门的活儿却越来越少,夫妻俩不知道该怎么办?

有人对明丫说:“你腿脚不好,不方便外出打工,可以试试网上直播,销售鱼竿。”

河北留善寺镇鱼竿渔具生产、经营企业“遍地开花”,有着充足的货源优势。明丫的大姑姐家经营着一家鱼竿模具厂,也直播卖鱼竿,可以从货源、技术方面给予明丫和左亚雷支持。

“我能干吗?”“干不了会不会又被人笑话?”……不善言谈的明丫有着太多的顾虑。

亲朋好友支持鼓励他们,明丫心里也涌起了一股闯劲。“干!”就这样,明丫和左亚雷踏上了电商路。

### 两个月才卖出一支鱼竿

刚开始,明丫只要有时间就去大姑姐家学习直播,将学到的知识记在小本子上。

明丫还在网络上观看其他卖渔具的主播的视频,学习他们直播的技巧。

俗话说,师傅领进门,修行在个人。光看别人直播不行,必须自己实践,才能找到直播的感



明丫(左)和丈夫越来越自信

觉。

明丫和左亚雷将一些鱼竿带回家,把鱼竿的参数、价格等详细资料写在本子上。

第一次直播时,明丫说,她的心里咚咚地打着小鼓。坐在镜头前,她格外紧张,脸涨得通红,介绍起鱼竿来磕磕巴巴,熟记于心的话根本就说不出来。

“第一次直播,我们坚持播了3个多小时。看着直播间里一直没人,我们心里特别着急,可越着急,越手忙脚乱。”明丫说。

第一天直播间里没人,第二天直播间里只有熟人进来转转,第三天依旧没人下单……明丫和左亚雷的心就像被火烤一样。

“那时候,只要有人在直播间说句话,我就觉得特别知足。”明丫说,发布的短视频没有播放量,直播卖货卖不出去,直播间里人数一直是个位数。面对这些,她和丈夫彼此鼓励:再坚持坚持!

直播两个月时,明丫他们终于卖出去了第一支鱼竿。当时那位网友在直播间里问了很多问题,明丫和左亚雷细致地进行了回答。网友很满意,就下单了。看着那个订单,明丫和左亚雷无比激动,终于开张了,两个月的坚持终于有了回报。

那位网友后来又多次光顾他们的直播间,不仅自己下单,还介绍了别的朋友前来购买渔具。

### 拍“段子”

想要做好电商直播,日常拍“段子”是非常关键的一个环节。明丫和左亚雷看了大量他人拍的“段子”,尤其是卖鱼竿主播



打包发货

视频。最后,两个人决定通过现场钓鱼或钓其它物品的方式展示渔具。

明丫腿脚不好,走路不稳,不方便在户外展示鱼竿性能,左亚雷就成了他们“段子”中的主角,而明丫担任起了摄像师的角色。

“我这个摄像师有点不合格。我走路不太稳,拍摄时不敢挪动位置,不然画面会抖动。”明丫说。

他们会带着一些渔具,去周边的村镇或县城寻找有水的地方,即使冬天也会凿开一些冰垂钓,拍摄视频。站在寒风中,虽然他们穿得厚,仍会被寒风吹透。明丫站在岸边,调节手机焦距,拍摄左亚雷展示鱼竿

的直播间带来流量。

明丫记得,他们曾拍过的一个“段子”。那个“段子”中,左亚雷在河边用鱼竿钓了一条10公斤左右的鱼。

那个“段子”真的上了“热门”,当天晚上明丫的直播间中涌入了很多网友。

“以前,我们直播时每天只有几十个人或上百个人,那天达到了四五百人。”明丫说,直播间里有了这么多人让她和丈夫很兴奋。两人希望将网友留住,让他们了解渔具,最终认可下单。

那天,两人都顾不上休息,轮番直播。一场直播从晚上9点持续到了第二天凌晨5点,成交量90笔,创了两人单次直播成交量的历史新高。

连续五六天,直播间里人气很高。明丫和左亚雷为了抢“热度”,接连干了五六天。

两个人打包发货,准备直播货品,休息几个小时,然后继续直播。“真是真累,感觉腿都站不住了,可是看着成交量增长,心里格外兴奋,根本顾不上休息,就想着能多卖点儿是点儿。”明丫说。

后来,直播间里的人数开始回落,明丫和左亚雷并没有丧气。“我们继续努力,争取让更多的‘段子’登上‘热门’。”

为了把鱼竿卖得更好,明丫和左亚雷学习了很多鱼竿知识,在回答网友问题时,更加游刃有余。他们还去参加直播培训,掌握更多直播技巧。

### 把鱼竿卖到国外

曾经不爱出门,自卑的明丫随着事业有了起色,更加自信了。

在笔者采访之前,明丫还在和韩国的客户谈一笔生意。那名韩国客户已经和他们合作了两年多,订购了不少鱼竿。

起初那名韩国客户刷到了明丫拍的视频,觉得不错,在直播间下了一单。收到货后,那名韩国客户很满意,联系上明丫。由于彼此语言不通,明丫和左亚雷一时没能将生意谈下来。后来,那位客户找了一名翻译,又联系了明丫,才最终促成了合作。

后来,明丫学会了用手机进行翻译,和客户沟通起来顺畅了很多。

明丫和左亚雷还曾接受广东客户的邀请,到广东直播了两个月。“以前,我们都是销售别家品牌的鱼竿,后来我们注册了自己的品牌,并在去年9月份注册了自己的公司。”明丫说,除去3个孩子上学的费用和其它生活支出,他们现在手里有了存款,日子过得越来越有奔头。

明丫从一名普通的家庭主妇,努力成为了一名能独当一面的“电商达人”。她说:“我找到了实现自我价值的舞台,我继续努力,相信未来的日子会越来越好吧!”

(本版图片由明丫提供)

### 抢“热度”

明丫和左亚雷盼望着“段子”冲上“热门”,那样会给他们