



江歌妈妈首场直播带货大火

在线人数超10万,销售额超百万元

10月9日晚,江秋莲开启首场直播带货。



10月9日晚,江歌妈妈江秋莲如约开启了首场直播带货,从晚上8点持续到11点,共吸引1518万网友观看,同时在线观众一度超10万,3小时内卖出近6万件商品,销售额超百万元。据了解,江秋莲首场直播带货的商品都是“业界良心”,近九成40元以下,不乏大品牌爆款,截至10月10日,江秋莲的带货直播口碑,超过99%同行。许多网友都为江妈妈坚强积极生活而感到高兴,纷纷喊话为其加油。

江秋莲的视频作品



网友们纷纷表示支持江秋莲的直播推广

新闻评论

请多些理解少些“毒舌”

对于江秋莲直播带货,互联网上颇有争议。支持者认为,直播带货只是一个工作,明星可以,“网红”可以,江秋莲为什么不可以?质疑者则认为江秋莲“是在吃自己女儿的人血馒头”。但从此次江秋莲直播带货首晚的成绩来看,大多数网友对此还是支持态度。正如网友所说,“谁都有权利直播带货”,那么江秋莲为什么不可以?

毋庸置疑,江秋莲需要一份收入活下去,目前对她来说直播带货是个不错的选择。而网友之所以会质疑江秋莲“吃人血馒头”,是因为她“江歌妈妈”这一身份,让她在短时间获得这么多关注,而在这份关注里面投射了人们最朴素的同情心和正义感。但当关注转化成流量,当流量再次转化为利益,人们会有一种“被利用”的感觉。此前,已故明星乔任梁的父母带货同样被质疑,也是这个原因。

事实上,我们不必急着给江歌妈妈贴标签,质疑她带货的动机,她有权利选择自己的生活,我们当然也希望她能够好好生活下去。直播带货只是一份工作,既然谁都可以做,那么江歌妈妈自然也有权利做。至于江秋莲在直播带货上到底能走多远,前期的关注和流量也只是一时的,最终还得经受市场检验,凭真本事吃饭。

因此,对于江秋莲的带货行为,希望大家能多一些理解和宽容,少一些“毒舌”。同时,也希望江秋莲能够谨慎带货,就像她所说“把选品和服务放在第一位”,注意带货的品质和口碑,为消费者推荐保质保量的商品,才能不辜负广大网友的信任,在质疑声中打破偏见。

据极目新闻、潮新闻、上游新闻等

A “把赚钱放在第二位” 江秋莲宣布开始直播带货

江歌妈妈江秋莲是一位备受关注的人物,她的女儿江歌被室友刘鑫的前男友陈世峰刺死,引发了社会广泛讨论和关注。

2016年11月2日,陈世峰来到江歌租住的日本东京都中野区公寓找刘鑫复合,刘鑫向外出的江歌求助。11月3日凌晨,当两人回到公寓住处,走在前面的刘鑫打开房门,先行入室并将门锁闭。陈世峰在公寓门外捅刺江歌颈部十余刀,随后逃离现场。江歌在被送往医院不久后,因伤势过重不治身亡。次年,江歌案在日本判决,罪犯陈世峰因犯故意杀人罪、恐吓罪被判处有期徒刑20年。江秋莲为了给女儿讨回公道,不惜花光所有积蓄,甚至卖掉自己的房子,与陈世峰和刘鑫进行了多年的诉讼。然而,她的努力并没有得到想要的结果,陈世峰被判无期徒刑。江秋莲对此表示不服,并表示要继续上诉。

江歌妈妈为了更好地分享她的维权经历,创建了一个短视频账号,并成功吸引了277万的粉丝。10月7日,江秋莲突然在她的账号上发布了一段视频,宣布她将从10月9日晚开始直播带货,以赚取生活费和维权费用。这一消息一经发布,立即在网络上引发大量的关注,甚至引发争议。

谈及开启尝试的原因,江秋莲坦言:“维权,是支撑我活下去的唯一动力。但我也不能每天只等待维权,我需要一份工作充实自己,有足够的经济基础支撑我的维权之路和养老问题。就目前我的身体状况,已经无法从事高强度的体力工作。”江秋莲还对网友保证:“在我看来,直播带货就是把我之前开的小店搬到线上,直播带货的目的同样是为了赚钱,但我会把选品和服务放在第一位,把赚钱放在第二位。”

B 首场直播获网友支持 千万人观看销售额超百万

10月9日晚8点,54岁的江秋莲如约开启了首场直播带货。直播间上方写着“江歌妈妈首播”“欢迎大家来到江歌妈妈直播间”的字样。画面中,江秋莲身穿蓝色条纹半袖衬衫,坐在写字桌前,面带微笑向观众介绍商品,并称此次直播商品在之前的视频中均推荐过,再三叮嘱粉丝不要着急下单,可以先去视频评论区翻看之前顾客的购买评价。

直播一开始就涌入大批网友,许多网友都为江妈妈坚强积极生活而感到高兴,纷纷对她表示支持。这场直播从晚上8点持续到11点,共吸引1518万网友观看,同时在线观众数量一度达到10万;3小时内,她卖出近6万件商品,销售额超百万元。

“不知道眼睛该往哪看,以前面对那么多媒体镜头都不紧张,现在真有点紧张。”对于第一场直播,江秋莲感慨说,自己的手都出汗了。这是一个略显安静的直播间,没有喧闹的背景音乐,也没有调动情绪的倒计时。面对直播镜头,江秋莲显得很生疏,她不会卖货术,甚至找不准近景镜头,时而手忙脚乱,只是一再劝说,“不要着急抢,备货

很充足,先看看之前买的人的反馈,再下单。”她用夹杂着山东口音的普通话逐个介绍商品:沙琪玛、无骨鸡爪、虾酱、油污净、纸巾……当晚,江秋莲的抖音橱窗上线23款商品,都是此前她曾发布视频推荐过的商品。面对在直播间刷礼物的网友,江秋莲一再重复,“不用给我送礼物,你们能买到好的商品就是对我最大的支持。”直播结束后,江秋莲还对网友表示了感谢:“无论您是支持还是不支持,只要不是恶语相向,都感谢您的陪伴。”

“没有专业团队合作,只是草台班子。”此前,江秋莲回复记者称,自己是独立尝试直播带货,对于后续直播带货的频率,还没有具体计划。

C 近九成商品单价低于40元 带货口碑超过99%同行

江秋莲的首次直播带货,主打哪几类商品?价格、口碑如何?记者梳理发现,江秋莲当天带货主要是食品、日用品两大类,主打低价实惠,价格最低6.6元,最高169元,近九成商品单价在40元以下,其中不乏大品牌产品和网销爆款。不少网友用“物美价廉”“质量很好”“很实用”之类的字眼,给予了正面评价。

截至10日10时,某主流短视频平台江秋莲的账号中,“最近一场直播”橱窗共显示有22款商品,主要涉及食品、日用品两大类,包括无骨鸡爪、手撕烤脖、酸菜鱼(预制菜)、虾酱、洁厕剂、纸巾、厨房湿巾、洗衣机清洗剂、坐姿椅等。

平台数据显示,当天直播带货卖得最好的商品,是小鹿妈妈经典牙线棒(6袋180支),成交6810件,直播价为9.9元,平台好评率为97%。销量排名第二的,是盐津铺子手撕风干烤脖,10根卖19.9元,相当于1根烤脖1.99元,当晚直播成交6009件。平台数据显示,该产品在该平台“香辣零食爆款榜”中排名第14位。商品页面显示,该产品好评率超过87%。销量排名第三的,是蔬果园阳光松木马桶洁厕剂(500g),价格是19.9元,当晚卖了5250件,在所属平台“洁厕剂爆款榜”中排行第一位,30日热销了35万件。

记者注意到,江秋莲此次直播带货中,价值最贵的一款商品是BKT人体工学护腰坐姿椅,“学习办公必备,久坐不累”,券后价168元,成交了359件,虽然成交量在所有上架商品中最少,但由于单价相对较高,总销售额超6万元,排名并不低。单价最低的是可爱多迷你湿巾,每提6.66元(每提8小包)。

记者梳理当天上架的22款产品发现,其中不乏国内知名品牌,很多还是网销爆款产品。其中,至少有两款产品所属企业请了当红明星代言,包括赵丽颖代言的维达(可水洗厨房纸),海清代言的叮叮懒人菜(酸菜鱼)。此外,上架商品中还有良品铺子的葡萄干沙琪玛(售价29.9元,卖了2115件)。

价格方面,上架商品主打低价实惠。22款商品中,只有3款价格超过40元,即169元的坐姿椅、79.9元的叮叮懒人菜、59.9元的青岛老火腿。其余19款商品都在40元以下,占总数量的近九成,而10元以下的商品,就有4款。平台数据显示,截至10月10日,江秋莲的带货直播口碑,超过99%同行。



平台数据显示,截至10月10日,江秋莲的带货直播口碑,超过99%同行。