

壮大直播队伍

李思敏和朋友把客厅作为运营后台，接了一条网线到房屋后的菜园，打造出了直播工作间。“平头哥精品多肉直播平台”就此诞生。刚开始，从未接触过直播行业的李思敏十分紧张。如何拍摄？怎样介绍产品？怎么推荐大家购买？她一头雾水。

李思敏硬着头皮从零开始学起，每天花费大量时间和精力熟悉多肉植物的品种。为了学习拍摄技巧和直播带货的话术，她到各个“大咖”主播的直播间不断取经，足足记录了两三本厚厚的笔记本。

一次、两次、三次……在一天天的尝试和摸索中，李思敏直播时讲话不犯怵了，从最初的记不清品种名称，到对每种多肉植物的特点越讲越详细，越讲越熟练。

半年后，李思敏逐步摸清了做好电商直播的门道。直播间的观看人数从个位数逐渐涨到千位数，每月的多肉植物销售额呈直线上升，线下难销的多肉植物在线上卖得风生水起。

有朋友向她抛出橄榄枝，邀请她成为直播销售多肉植物的合作伙伴。他们还做了一个大胆的决定——扩大规模。说干就干，没过多久，他们就流转了12亩土地，建成一个小有规模的直播基地，并组建了一个近30人的团队，从选品备货、管理网店到发货和售后，每个环节大家各司其职。

让多肉变“多金”

走进直播基地，一排排、一簇簇的多肉植物让人目不暇接。指着眼前的大棚，李思敏告诉记者：“这里有1万多

盆多肉植物，全是已销售出去准备发货的，货值约10万元。”

直播基地的多肉植物品种多达上千种。每当粉丝对多肉植物品种和种植方法有疑问时，李思敏总能应对自如，对各种多肉植物的特性一一阐释，俨然是一名多肉植物“专家”。

每天一大早，她和团队成员就来到基地打包发货，然后紧锣密鼓地准备当天直播的多肉植物品种，晚上直播到12点才下班回家。为了做好售后服务，她和团队还在微信和淘宝上建了8个粉丝群，在群里答疑解惑，分享种植技巧。一天3场直播，每天8个小时线上和粉丝们沟通，早已成为李思敏的工作日常。

辛苦和努力换来的是满满的收获。如今，直播基地完成第二轮扩建。目前，“平头哥精品多肉直播平台”已有3.7万名粉丝，最多时，直播间观看人数达3万多人。直播流量逐渐转变成经济效益，电商平台每天的销售额多达成上万元。

在自己增收致富的同时，李思敏不忘帮助家乡的农户。她和直播团队受晋宁区农广校的邀请，于2021年12月至2022年3月间，开展公益助农直播带货，帮助农户销售蔬菜110件、赤松茸300公斤。销售所得扣除物流费用后，全额返还给农户。“做电商直播挖掘出了我的潜能，自我价值得以实现。”李思敏说。

下午2点多，李思敏拿出直播设备开始调试，开启新一天的直播工作。“Hello，我来啦，大家下午好呀，开播喽！今天直播间里有很多新货……”直播间人气渐旺，在李思敏的“吆喝”下，基地的一簇簇多肉植物走向了更远的地方。

本刊记者 杨锡畅 通讯员 普娅婷/文
郝亚鑫/图