

逐浪网络 领动消费



调整装备

— XINZHIYE XINSHENGHUO — 新职业 新生活



发布口令



(扫码看同期视频报道)

整理商品



“3、2、1，直播开始！”

“家人们，欢迎大家来到直播间……”

4月25日中午12点，在金篮子超市(双丰店)搭建的实景直播间里，伴随着樊天的开播指令，两位主播热情洋溢地开始直播。短短5分钟时间，直播间里便涌入500多名用户，人气爆棚。

樊天今年32岁，是市小有名气的互联网营销师。他2016年开始从事电商工作，目前是我市主流移动互联网科技公司的副总经理。

活动当天，家住市二院家属院、年逾八旬的罗大爷专门带着iPad到现场参与抢购。樊天在客串直播间“小助理”的间隙，帮忙介绍操作步骤并抢得满减券。最终通过叠加优惠，罗大爷以低于正常价20多元的价格成功拿下两桶品牌食用油。“我虽然上了岁数，但也经常在线上购物。这次活动优惠力度大，(商品)生产日期也很新。”他边说边向收银员出示了付款(核销)码。

为确保直播顺利进行、满足商户和消费者的预期，樊天带领直播专项小组提前一周便开始谋划，从活动方案、选品沟通到直播预热、场景搭建，一系列前期工作有条不紊。直播当天，他和团队提前两个小时到场，检测设备、试光试声，沟通主播和商户，关注直播数据……

“今天是工作日，为尽可能增加流量，我们将开播时间选在中午，这样大家有时间拿起手机看直播。”樊天一边通过录制镜头观察直播画面，一边配合主播把商品对准镜头，为直播间用户详细展示。

短短几个小时的直播，超市收获了线上不错的订单，也为线下门店起到了很好的引流作用。“过去，我们想把促



商讨方案

销活动快速传递到消费者面前是件很困难的事。现在，通过直播不仅宣传了活动，还能直接达成交易，很高效。”金篮子超市(双丰店)程经理说。

直播现场，樊天沉着冷静、游刃有余。很难想象，他是一个大学主攻煤炭专业的90后。“我从小便对网络很着迷，小学时熟练使用各类网络软件，初中时邻居电脑出毛病都找我帮忙。后来，毕业进了国企任职专业技术人员，但是爱好一直没放下。”他说。

为在短时间内快速提升自己的职业素养，樊天毅然跳出体制内的舒适圈，先后在“美团”“阿里”等互联网平台任职，积累了相对成熟、完备的项目运营经验。如今，他更是凭借出色的组织力和对市场的洞察

力，带领公司运营多个新媒体账号，打造多元化本地平台，累计服务商超2000余家。

“在樊天的策划下，我们团队在很多领域都完成了不少精彩案例。”据公司总经理武刚介绍，今年初，樊天重点“操刀”，让原本默默无闻的金汤山滑雪场一跃登顶抖音“河南区域滑雪场第一名”，抖音视频播放量达到4000万，线上交易额800多万元，创造了抖音河南区域的历史峰值。

“让信息流动起来，让商家和消费者互惠共赢，这是我作为互联网营销师能创造的社会价值。连接人和服务、点亮鹰城美好生活是我们不懈的追求。”樊天说。

(本报记者 曹晓雨/文 姜涛/图)

策划 刘 泉
统筹 陶向军 贾志琼
执行 华 谦 楚让蕊
张红晓 朱丙强
视觉 李永伟

沟通交流



监控直播

