

新形势下 常态化疫情防控

+ 勤洗手

+ 多通风

+ 不聚集

+ 不传谣



仓库堆着上亿元库存,员工人心惶惶 “云复工”迎战“至暗时刻”

我的故事2020

我的档案

姓名:胡轩
年龄:36岁
身份:二狼狐轩品牌服饰董事长

做了近20年线下服装销售,疫情来了,旗下400多家连锁店悉数歇业,3000多名员工等着发工资,上亿元的服装库存要消化。作为一名老板,那时我真的觉得自己“太难了”。

可以说,2020年初的“云复工”,是我“没有办法的办法”。但回过头来,你要问我这一年最大的收获是什么,我也会毫不犹豫地回答,我做了直播。

我是胡轩,狐轩服饰的创始人。从直播“菜鸟”到成功拿下抖音头部网红扶持,故事还得从年初的自救说起。

往年的“开门红”变成“至暗时刻”

这一次,我扛得过去吗?2020年春节期间,疫情有关的消息一次次冲击着我,我不断地问自己。

2008年的金融危机,我是亲身经历了的。那年,服饰行业货品积压滞销,工厂的衣服堆积如山。我几乎亏掉了前面8年奋斗得来的全部身家,当时的忧虑、恐惧历历在目,而今更甚。

春节过后,我们试探着恢复了50多家门店营业,几天下来业绩几乎颗粒无收,往年的“开门红”变成“至暗时刻”,仓库里还堆了上亿元的库存,员工人心惶惶。有人试探性问我,这个月大家还能上班吗?

无论如何,先复工再说。直播,成了大家想到的第一途径。

实际上,我们早就注意到了线上带货,但并不热衷。狐轩品牌一直走高性价比的快消路线,顾客到门店试穿、体验,是比较顺畅的消费模式。尝试直播,更像是背水一战的自救。

全员投入线上营销 开播第4天卖出1万件衣服

说干就干。去年2月16日,我们启动第一场直播,我和员工都是主播,对着麦克风喊了一整晚,微信朋友圈、QQ群到处发直播链接,卖出了7000多元的衣服。这甚至都比不上往年单店单日营业额,但至少有个不错的开局。

酒香还怕巷子深,我们的直播需要更多关注。当晚复盘后,我们决定全员投入线上营销,4000名员工都可以组建微信群,在朋友圈邀请熟悉的客户、朋友参与直播抢购,并将员工线上销售业绩纳入工资绩效。

很幸运的是,这几年,狐轩品牌在线下积累了一大批忠实客户,线上直播的粉丝量、成交额很快拉升上来。到2月19日,开播第4天,我们单场直播成交额就达到55.2万元,吸引了31.4万名“粉丝”,卖出了1万件衣服。

我意识到,直播这条路,走对了。



▲陈小春做客直播间,左为胡轩本人 受访者供图

成抖音首个单场破1000万元的男装直播专场

“5、4、3、2、1,action!”现在,每天到直播间带货,成了我的生活常态。

我们的发展速度大超预期,去年4月,对平台进行充分调研后,我们组建团队正式入驻抖音。

4月11日,第一场男装带货销售额就突破100万元;4月25日,我和“衣哥”联手带货挑战罗永浩,拿下1400万元成交额,成为抖音首个单场突破1000万元的男装直播专场;11月8日,陈小春做客我们直播间更是轰动全场,我们不断刷新着自己的直播纪录。

目前,“胡轩108”已在抖音平台收获超过171万名“粉丝”。我尝试总结一些经验,觉得线上做得好,首先来源于线下的积累。我们有自己的供应链,在直播间带货的产品由团队层层筛选,从原材料、工艺全程把控,确保顾客在线上购物能获得实体店相同的体验。

我们在选品方面也根据“粉丝”的建议优化调整。以往,我们的客户主要是青年男性,直播为我们带来新的客流,一些顾客反映希望能扩大品类,我们又尝试开发多品类,让顾客实现一站式配齐。

给员工高于同行的薪酬奖励

当然,我们做了很多,也不是每一项都能说适合当下。比如,我们在初期尝试过引进一些女士箱包、首饰等,在直播间和大家分享。但很快我们发现,在这块的选品方面我们还不够专业,还是得先在自己擅长的领域做推广。

这一过程中,我们全体员工发挥了大量光和热,大家一起熬夜参与直播,复盘到天亮,一起反复研究选品、推介词等。我一直认为,优秀的员工是需要企业在获得更多幸福感、认同感的,所以我们尽可能给这些员工高于同行的薪酬奖励和福利。

我自己是过苦日子出来的,但我看到不少年轻员工家境小康,也愿意一起为公司打拼,我很骄傲。



▲在株洲打造的胡轩108直播基地 受访者供图

2台手机忘了抽奖送出 当晚所有订单单挽诚信

做生意,最应该讲的,我觉得还是诚信。我记得去年一场直播,让我们在抖音平台大火一把。当时我们直播间刚起步,引流的方式也很直接,就是给大家抽奖送礼物。但那晚我们有个会议,提前播了,直到会议结束已是第二天凌晨3点,我突然想起还有最后2台手机没有抽奖送出。

原本,团队伙伴提出可在次日直播时把抽奖礼物5倍补上,但我觉得,不能让当日的“粉丝”吃亏,所以决定当晚直播间的订单全部免单,白送!

财务核算当天成交额在20多万元,有人觉得这是没必要的开支,但我觉得,能用20多万元挽回诚信,简直太划算了。我一直认为,生意可以再做,但诚信一失就挽回不了了。

承诺建希望小学回馈社会 培养更多的直播人才

回顾这一年,我们算是成功的,直播行业竞争激烈,我们必须随时调整,但不能忘记品牌的初心和对顾客的诚信,还希望多做点事回馈社会。

我在益阳县农村长大,那时候太穷了,初中毕业我就来株洲打工,学着做生意。创业近20年,也曾经历几次起落。但每一次都有好心人帮助我,让我振作。

去年年底,我在直播中承诺,会建立一所希望小学来回馈社会。有人会觉得,我们做公益有作秀成分,但我问心无愧!我希望用自己的力量为社会做一些贡献,也是感谢大家对狐轩品牌的支持,让我们能扛过疫情的影响。

整个疫情期间,株洲市委、市政府对我们的帮助、支持很大。今年,我们把直播的重心从广州转移到株洲,在这边打造“胡轩108直播基地”。我们希望在这边发掘、培养更多的直播人才,并帮助把株洲的好企业、好产品通过直播推广出去。

我们一起加油!

(记者 伍靖雯)