

后疫情时代,“直播带货”迅速在全网火爆风靡,起初只是为湖北助力,帮助农民卖空滞销的农产品,央视主播、明星、品牌代言人纷纷走进直播间带货,新的商业模式在疫情期间迅速生长,很多人也因此发现了自己的隐藏技能。

假如古人也需要直播带货,组个带货天团,都会有谁呢?

# 谁还不是个带货小天才啦?

【张敞】

## 不光秀恩爱，请叫我“眉毛一哥”

说起美妆直播带货,听上去有些土,因为直播间里卖化妆品的直播是最多的,男人卖化妆品也很正常,往自己脸上涂脂抹粉做示范的也不再稀奇,但你见过一个男人以秀恩爱的方式直播带货么?

西汉大臣张敞,当时在长安做京兆尹,每天上班前都要给夫人画眉,并且他画得还特别好,以致张敞夫人出门时,引起了不小的围观,吃瓜群众们纷纷模仿,于是张敞设计的画眉手法风靡了整个长安城。

为何张敞如此坚持给夫人画眉呢?

据说张敞与夫人青梅竹马,有一次他们在一起扔石头玩,结果张敞手一滑,直接误伤了张夫人的脸,眉毛处留了一道疤痕。后来张夫人到了谈婚论嫁的年龄,却始终没有找到好归宿。

张敞很内疚,当官后就上门提亲,除了按照习俗下相应的彩礼以外,他向张夫人承诺:“我以后每天早晨都给你画



眉,我要让你成为整个长安城最漂亮的女人!”

张敞说到做到,婚后真的每天给张夫人画眉,大概是这波狗粮撒得太凶,让朝中其他的大臣感到了不适,于是纷纷举报张敞,说他“无威仪”,天天都折腾这些妇人之事,影响他们的整体形象。

投诉太多,汉宣帝没办法,就在朝上问张敞:“听说你每天都要给夫人画眉,弄得整个长安城尽人皆知,纷纷效仿,还去打听你用什么画眉毛,可有此事?”

想到要影响自己每天给夫人画眉,张敞立马变身“张怼怼”:“闺房之乐,有甚于画眉者。”

这句话回得特别狠,意思就是:对付呀,我就是给夫人画眉了!我们是合法夫妻,这属于闺房之乐。你作为皇帝,只要问我国家大事做好没有,我给夫人画眉而已,与你何干?

换一般皇帝估计要当场爆炸,直接杀人了吧,但眼前的汉宣帝刘询也是个秀恩爱出名的主,他就是甜到了“故剑情深”这个典故的男主角,怎么能不懂张敞呢?

主业失意,副业红火,说的就是张敞,他的这种直播带货方法,在我们现代就是“卖人设”,不管他眉毛画得如何,这个“模范丈夫”的人设是立住了。

即使是在古代,古人也愿意为概念买单,为品牌故事买单。

张敞带着夫人进入直播间,不仅撒了狗粮,更是带火了美妆潮流,带动了有关于眉毛的一切周边产品,这个主播,我们粉了! 点心心!



【谢安】

## 我一场直播卖掉五万把扇子

疫情期间,很多产品滞销,于是一些有社会责任感的明星走进直播间,直播带货做公益,很快这些滞销产品就被卖空,有的甚至连抢都抢不到。

其实早在一千七百多年前,就有这样一个带货天才,他就是东晋名士谢安。众所周知,谢安多才多艺,行书写得极好,又通乐理,性情还非常闲雅温和,但这些都不是直播带货的重点,他之所以擅长于带货,主要是长得帅,特别容易招粉丝。

他有一个非常耿直的粉丝叫王益,因为视谢安为偶像,甚至让自己的儿子与谢安同名,没错,他的儿子就是王安石。由此可见,谢安的人气是有多高,就算是时光过了七百多年,他的流量仍然不减。

就算是超级偶像、流量之王,身边也会有些过得不大如意的朋友,据《晋书·谢安传》记载:乡人有罢中宿县者,还诣安。安问其归资,答曰:“有蒲葵扇五万。”安乃取其中者捉之,京师士庶竞市,价增数倍。

谢安有个老乡,在中宿县做官,估计是犯了什么事,被革职查办了,只好收拾行李准备回老家,临行前,这个老乡去跟谢安告别。

见到谢安后,这个老乡先是倾诉了自己仕途不顺,接着倾诉了生活不易,又列举了回乡路上会遇到的种种困难,谢安心想:你言下之意就是没钱呗?

但谢安没有说出口,毕竟老乡刚刚被革职查办,自尊心脆弱着呢,心里敏感着呢,于是他故意问这个老乡:“你现在手里还有什么资产没处理的?”

这位老乡心中窃喜:果然! 他懂我! 于是答曰:“我手里还有五万把蒲葵扇……”

蒲葵扇是用蒲葵叶制成的扇子,这个扇子几乎没有任何卖点,但谢安还是说了句:“你回去拿一把蒲葵扇来送给我,过几日再准备回去吧。”

收到蒲葵扇后,谢安天天带着这把蒲葵扇招摇过市,不管去哪里,手里都拿着蒲葵扇,有时还会扇几下,举手投足之间,风流而又潇洒。

仅是几天,整个京城就掀起了手拿蒲葵扇的时尚风暴,从士大夫到平民百姓,如果不拿一把蒲葵扇在手上,简直不好意思出门。

就这样,谢安的明星效应解决了老乡的盘缠,一场直播,直接卖掉了五万把蒲葵扇,恐怕现代的明星主播们,也很难达到这个业绩。

直播带货,谢安一人扛起整个直播间,连助理都不需要!

【李白】

## 酒类酒具高端营销，旅游业的断层顶流

诗是李白的人生,而酒是李白的灵魂,假如李白走进直播间,他会如何推荐自己最爱喝的葡萄酒呢?

李白自有套路,他没有像李佳琦那样对着镜头,举着一瓶酒:哦! 我的妈呀! 这瓶葡萄酒真的超级好喝! 我推荐给你们! 买它! 买它!

而是选择了场景化直播带货,他站在黄鹤楼上,先作了一首诗《襄阳歌》: 鸂鶒杯,鸂鶒杯。百年三万六千日,一日须倾三百杯。遥看汉水鸭头绿,恰似葡萄初酦醅。此江若变作春酒,垒曲便筑糟丘台。

文化人卖起货来丝毫不含蓄,在卖酒之前,先卖酒具“鸂鶒杯”、“鸂鶒杯”,只是简单提一句,勾起直播间粉丝们的兴趣,随后就在诗里做了一道数学题:百年三万六千日,一日须倾三百杯。

各位粉丝,假如人可以活一百年,那就是三万六千天,一天喝三百杯酒,人生才值得!

这个话听起来是不是很熟悉?

我们现在遇到的销售,推荐你买什么贵的产品,会跟你说这个产品看上去贵,但是算下来的话,每天只花一块钱……原来,这个销售套路的鼻祖是李白!

不会夸张的广告不是好销售,李白在做完数学题以后,直接把镜头切到了黄鹤楼前的滔滔江水,他又说:遥看汉水鸭头绿,恰似葡萄初酦醅。此江若变作春酒,垒曲便筑糟丘台。

远看这滔滔江水,真像新酿的葡萄酒,我恨不得纵身一跃,就此醉死在葡萄酒里!

能让李白心甘情愿醉死的葡萄酒,就问你想不想买?

不仅是直播带货葡萄酒,李白对于旅游业的带货能力也是非常强,他的一生除了诗与酒以外,还有旅行。

李白直播带货旅游产品,最大的特点就是用浪漫而又夸张的语言去场景化销售,比如去荆门,他不具体说荆门哪里美,哪里值得看,直接说了一句“月下飞天镜,云生结海楼”;又比如去庐山,他不具体描述瀑布给人视觉上的震撼,而是说“飞流直下三千尺,疑似银河落九天”……

假如他也有个小助理,一定会在旁边补充道:哦! 天啦! 亲,一定要去! 李白推荐的这些景点,你们能看到的不是美景,还能看到宇宙气象! 等于免费坐了一次火箭!

李白这个流量在旅游业火了一千多年,目前仍然没有过气的可能。

每当我们正在纠结要不要去一个地方旅行的时候,只要看到“李白”两个字,立马就会买机票、订酒店,因为,那可是李白推荐过的呀!

【陆游】

## 宠物周边带货王，最爱直播间里写小作文

养猫成为了现代人的时尚潮流,但把宠物带进直播间的,还是少之又少,这件事还发生在陆游身上,太让人诧异了!

我们都知道陆游爱国、爱唐婉,但不知道他竟然还爱猫!

陆游是如何直播养猫的呢?

他走的是实用路线,把实实在在的效果展示给粉丝们看,他先写了一首标题非常长的诗《鼠屡败吾书偶得狸奴捕杀无虚日群鼠几空为赋此诗》。

“狸奴”就是猫,单看标题就知道了陆游养猫的初衷:养猫是为了逮老鼠,以保护家里的书!

这跟李白浪漫主义的场景化销售路线很不一样,陆游走的是实用路线,简洁扼要地说明养猫的好处,先把硬核技能抛出:逮老鼠。

然后呢,再推出猫的附加技能:书眠共藉床教暖,夜坐同闻漏鼓长。

养猫不仅可以逮老鼠,还可以像汤婆子一样暖床,而且还是真毛的哟! 暖了床,搂着猫,人生不再孤独,可以与猫



一起听夜里打更的漏鼓声。

介绍完了养猫的好处以后,陆游又在直播间里真情讲述他与猫的故事,他写了几首诗送给猫。

陆游养猫是很有仪式感的,先正式向猫提亲,用盐或鱼干作为聘礼,还给这只猫起名“小於菟”,注意小於菟指的不是小兔子,而是小老虎。陆游坚定地认为,猫是有灵性的,它为他逮老鼠保护书,绝对不是为了所谓的小鱼干!

不过,陆游在直播间真情讲述他与猫的故事时,还顺便做了个公益:领养代替买卖。

他还在直播间讲述了自己领养了一只邻村的猫叫雪儿,又是一脸宠溺地说了雪儿与他的感情有多好,雪儿有多么贴心……

陆游与猫的这些真情故事在直播间里一说,粉丝们都觉得又暖又甜蜜,还用担心猫的周边产品,比如小鱼干、猫粮、猫窝这些卖不出去么? 绝无可能!

这其实也是我们现代人用到的另一个销售套路,利用产品背后的故事做营销,原来陆游早就深谙此道!

(本报综合)

## 世间万象

### 天鹅之恋



近日,山东省枣庄市台儿庄双龙湖湿地观鸟园,两只黑天鹅在水中游弋,相映成趣。

### 大熊猫消暑有“凉”方



近日,生活在广州长隆野生动物世界里的大熊猫吃着冰水果降温消暑。

### “动物”蛋糕栩栩如生



近日,英国举行国际蛋糕展,各色蛋糕雕塑齐聚,活灵活现栩栩如生。

### 海豹宝宝水中“秀萌”



近日,黑龙江哈尔滨极地馆的海豹宝宝酷爱游泳,每天都要花上大段时间在水中“秀萌”。

### 北极光彩虹空中齐舞



绿色的北极光在暴雨云团的上空舞蹈,彩虹在天际划出迷人的弧线,这样的画面实在令人感动。

(本报综合)

贷款余额276.5亿元

## 咸宁农商行加大信贷投放助力实体经济

**本报讯**  通讯员**黄华、左利华**报道:自新冠肺炎疫情以来,咸宁农商行加大金融扶持力度,服务实体经济。截至5月末,全市农商行贷款余额276.5亿元,比年初增长了15.7亿元,增幅6%。

面对经济下行,咸宁农商行坚守“服务地方主力银行”的担当,始终围绕市委市政府决策部署,坚持服务三农,服务中小企业,服务县域经济的市场定位,加大信贷投放力度,全力支持咸宁经济发展。

咸宁农商行党委书记陈继华说,唯利是图不是银行的选择,在支持地方经济发展与防范风险之间找到最佳平衡点,只要风险可覆盖,我们将大力支持。

上一盘棋,咸宁农商银行服务实体经济用足了政策、产品、服务三大举措。

该行用好再贷款再贴现政策,严格执行贷款利率优惠,加大支农支小信贷投放,支持企业复工复产和农户春耕生产。截至5月末,全市农商行运用再贷

款资金发放贷款1935笔、17.93亿元。

针对企业所急盼,该行创新“抗疫”信贷产品,全面对接辖内110多家疫情防控重点企业,以及全市医药公司、医疗机构、医护人员等,推出“荆楚发展贷”“荆楚保医贷”“荆楚天使贷”等抗疫专属信贷产品,做到应贷尽贷快贷。发放抗疫信贷产品3300笔、金额22.5亿元。

与此同时,该行优化信贷服务,扩大、下放抗灾专项贷款审批权限,自主审批单户额度上调到1000万元;简化信贷出口手续,在真实合规的前提下容缺办理贷款出口;建立线上微信审批工作群,推进网上远程办公;组成

贷款服务党员先锋队,从机关、网点抽调党员业务骨干,积极主动为中小企业服务。

通城农商行

## 1.1亿贷款助华中古瑶文化第一园建设

**本报讯**  通讯员**吴鹏**报道:为深入实施乡村振兴战略,用金融手笔描绘好“山青、水绿、村美、民富”的美丽乡村画卷。6月15日,通城农商行与粤达旅游1.1亿元银团贷款成功签约。该银团贷款由通城农商行牵头组织,并由黄冈、咸宁、红安、英山、赤壁、通山、崇阳、嘉鱼等9家农商行参与组团,用于湖北省药姑山风情村旅游区项目开发建设。

粤达旅游是通城县城发集团子公司,于2018年8月成立,主要从事旅游资源开发、旅游项目投资等业务,2018年在县委县政府的主导下启动华中地区古瑶文化第一园——药姑山瑶族风情村旅游区项目。为支持公司在该项目主体及配套工程建设、打造县域精品旅游景区,通城农商行作为牵头行,

为该公司提供银团贷款合计达1.1亿元,解决了因贷款集中度和资本净

万名员工进小微  金融服务我先行