

# 如何才能不被数字人替代? 出版机构人气主播进阶计划

中国出版传媒商报记者 张聪聪 采访/整理

新媒体渠道成为图书销售格局重要组成部分的当下,出版机构的主播成为“代言人”。这些主播有着怎样的工作日常?人气主播如何进阶?他们又有着怎样的进阶计划?

## 直播是对体力和脑力的双重考验

■酷酷(机械工业出版社主播)

### 主播档案

担任机械工业出版社的图书主播已经一年了,参与过多个专场直播活动,助力团队实现过累计GMV(商品交易总额)过百万元、单场GMV过百万元的突破。主要在抖音平台直播,除了专职主播还兼做部分运营和短视频工作,曾制作发布的短视频中较好的单条播放量逾40万。

**主播的一天:**在出版社的直播工作非常充实,每天都需要调整当天的播品上架,整理样书,以及拍摄短视频,下播后会近期的数据进行复盘,整个团队的效率很高,同时也在不断寻求新的突破。

其实从新手直播小白到一名成熟的图书主播,整个过程都离不开日常积累,不断学习和自我提升。首先不光需要有扎实的语言功底,能够准确地传达图书内容,通过声音、表情、肢体语言等多种方式吸引听众的注意力。同时也需要有足够的情感和热情来演绎图书中的情节,这样才能更好地将书中的故事和思想传达给读者,图书主播不仅需要花时间深入阅读和理解图书内容,还需要做更多更广泛的调研和准备,因为图书主播不仅仅是讲述故事的人,还是优质内容的传播者。

**图书推荐与直播幕后:**目前机械工业出版社日常的直播以本社好书为主,围绕经管类、心



理学类、科技类等好书进行直播,像《红书》、“认识系列”、“底层逻辑”、“被讨厌的勇气”等都是直播间的经典畅销书。2023年,机械工业出版社直播团队去往全国各地多个书展进行直播,都取得了不错的成绩。而早在2022年的天府书展,就实现了单场图书带货GMV破100万元的好成绩;今年的北京图书订货会又实现了新的突破,单场GMV近150万元。

**主播成长记:**在直播的工作中偶尔也会遇到瓶颈,因为图书市场是不断变化的,读者的需求和喜好也在不断变化,所以图书直播经常需要调换产品,保持用户的新鲜感。而且作为图书主播,不光需要保持对市场 and 读者的关注,实时跟进,还需要适应直播的节奏变化。例如卖得好的爆品售罄后如何换品承接流量?直播中推的品不走单是人群不对还是价格问题?每一次直播都是一场对体力和脑力的双重考验。

## 摆正心态才能面对工作中的疾风暴雨

■依依(人民文学出版社主播)

### 主播档案

从2022年7月正式入职到现在,担任主播一年多。从刚开始平均场观个位数,到现在平均场观3位数;日播场GMV稳定在2万~5万元,大场最高GMV突破20万;在全国范围内开展的书展中进行直播,其中,在北京图书订货会上创下了直播5场共18小时,总GMV突破45万的好成绩。

**主播的一天:**人民文学出版社抖音账号每周周一、三、五上午8:30~12:30直播,直播以外的时间主要用来选品、了解图书、直播复盘,另外,还需要学习主播话术、直播运营技巧,做一些与直播带货相关的视频拍摄和剪辑工作。

**图书推荐与直播幕后:**从今年年中开始,我们直播间陆续增加了外社的品类。自己比较擅长推荐人文、社科类的图书。今年推荐的《毛泽东诗词全编鉴赏》、《芙蓉镇》、“新中国70年70部长篇小说典藏系列”、“《收获》杂志60周年纪念版”图书、“四大名著珍藏版”、《孙温绘全本(红楼梦)》、《为孩子解读四大名著》、《王蒙红楼八十讲》等都获得过较好的带货成绩。台上一分钟,台下十年功,要维护日常直播,对书籍内容及拓展内容的知识储备需求是巨大的。

### 进阶划阶

好好休养身体,继续学习直播行业优秀案例,完善直播带货流程。



的,也很考验主播的记忆和知识索引、串联能力。

**主播成长记:**出版社对主播会有考核,主要考核直播间的全年GMV,要求每周周一、三、五上午直播4小时(节假日除外),每个月至少做一次大场直播冲销量,书展全天直播2天起;另外,会考察平均场观、粉丝购买率,但没有明确指标。图书主播是主持人、图书讲解员,是出版社和读者群体的桥梁,最重要的是,图书主播是销售员。希望有志成为图书主播的朋友一定要把心态摆正,才能面对工作中的疾风暴雨。

### 进阶划阶

目前关于图书直播的玩法还有很多尚未被发掘,随着技术的不断发展,图书直播带货模式也会不断改进和创新,更加贴近消费者的需求,现在也有很多用户会通过抖音直播买书,全民阅读计划越来越深入人心,“读书好、好读书、读好书”不仅仅是一种潮流,更是一种全新的阅读体验。

## 读者觉得我“靠谱”“可信赖”就很知足

■郝婧羽(广东人民出版社主播、直播间昵称“画娘娘”)

### 主播档案

担任主播刚好1年,涉及的平台包括抖音、视频号。在兼职主播的同时,还负责视频号的内容运营。直播销售最好的是《容庚藏帖》,最高纪录是单场销售1166册,销售额9.1万元。

**主播的一天:**工作节奏很紧张。我曾和朋友倾诉过“心声”:每场直播,都是一次冒险。因为每场直播都不知道会发生什么,会遇到什么。而且无论准备得多么充分,开播前都会觉得还不够。所以有直播的工作日,我会很早到办公室,争取把要播的品再过一遍,和运营老师沟通好讲品顺序和当天的福利。当天的早餐也会吃得格外多,有时还会专门喝杯咖啡,因为我们要到下午1点才下播,有时还会延时,所以要做好充分的准备。直播结束后,运营老师会就当场直播的各项数据和主播进行复盘,沟通哪些品比较受欢迎,哪些品需要调整,讲品的内容和方式如何改进,等等。

**图书推荐与直播幕后:**广东人民出版社的抖音直播间不是只推荐自家产品,而是和全国优秀的出版同行合作,我们选品的小伙伴看到谁家出了好书,就会想办法和对方联系合作,并争取直播专属价,所以对我们直播间熟悉的读者就会知道,我们的直播间无论是选品还是价格,都很不错。

我比较擅长介绍的品类有古籍、经典、艺术、人文、历史、自我提升等。今年成绩比较好的图书有广东人民出版社的《容庚藏帖》、文物出版社的“珍稀古籍奎文萃珍系列”、岭南美术



出版社的《宋拓晋唐小楷》,西泠印社的《篆书字典》等。

我介绍产品的方式比较偏向内容,我希望自己能够真的把一本书的价值讲清楚,把好书介绍给需要的人;希望读者读了我介绍的书,能够感受到切实的帮助或者滋养。书对一个人的影响是长久的,是深入灵魂的,也许书里的某句话,在某个特殊时刻,就是照进一个人黯淡生活中的一束光。所以我会特别郑重其事地对待这项工作,也特别有幸福感。当有读者在直播间反馈说某本书不错时,我会非常开心。

**主播成长记:**广东人民出版社目前对主播有销售量和直播场次的要求,但没有非常严苛的考核,重点还是希望主播能把精力放在对图书内容的深入解读和讲品的话术上。后续会逐步加大数据考核的比重。现阶段成交额的KPI主要是在平台运营的同事身上。

做图书主播这一年来,自己最重要的经验是:不能把书当作普通商品,也不能把自己定位为直播间推销员,而是应该把观众想象成自己生活中的朋友,在真诚地、有温度地分享的基础上,争取再做到有见地、有启发的分享。

对于如何获得更多读者认可和喜爱,我觉得每个主播的风格不一样,我肯定不是可爱型的,也不是美貌型的,更不是才艺型的,我也不想把书卖得像大白菜一样,我只能通过不断提升自身的综合素养,通过更加认真的备品,再配合真诚地、接地气的讲解,来获得读者的认可和喜爱。读者如果能觉得我“靠谱”“可信赖”,我就很知足了。



### 主播档案

我从事直播行业将近2年,播图书类产品2个多月,目前主要在抖音平台直播,后续计划拓展到视频号等平台。2个多月里,参加了全国书博会和上海书展。书博会直播期间,岳麓书社《聊斋志异》(全4册)销量近千套。截至目前,个人单场直播销售额最高近20万元。

作为专职图书主播,工作日常会涉及选品、排品、直播规划等,主要的工作内容还是直播出镜销售。

**主播的一天:**正常一整天工作下来,时间还是蛮紧张的。我们现在直播一般安排在晚上,直播4~6小时。开播前需要先做直播内容准备,了解当晚直播图书内容,确定直播计划,同时做好预案;晚上开播后,如果直播效果好,我们会适当延长直播时间;直播结束后,还需要和小伙伴及时复盘。这些都是每天需要重复做的事情。

**图书推荐与直播幕后:**在岳麓书社直播间,我们不只推荐自家的书籍,同时还会推荐其他出版社的优秀图书,集众家之所长。这样不仅可以优化我们直播间的货盘,还能让读者朋友有更多选择。同时,我们还会和其他出版社

### 进阶划阶

未来,希望可以继续保持初心,推陈出新,不断优化直播内容,增强运营知识,充实自己,成为复合型人才。在此基础上,希望能通过自身的一些微薄影响力,向更多受众传输正能量;去做一些深挖内容的事情,让更多好的东西被大众所看见;弘扬传统文化,增强文化自信。

## 主播要不断完善对图书的认知

■张纪鹏(二十一世纪出版社集团主播)

### 主播档案

在抖音平台做二十一世纪出版社集团官方旗舰店账号的专职主播,已经有2年时间。2022年中,抖音自营实现销售码洋超1700万,发布短视频217条,完播量超230万次,直播687场,时长超2200个小时,直播推广触达超3000万人次,拥有粉丝14.3万人,同比去年销售上涨1600%。

**主播的一天:**作为一名专职主播,每天的工作挺忙碌的。不但是要整理好当天直播的商品,工作之余还要完善每套图书的商品手卡及自身话术。

**图书推荐与直播幕后:**因为是官方旗舰店账号,所以目前只推荐自家产品。个人擅长推荐科普类书籍,如《大中华寻宝记》等。除了日常直播外,还会通过短视频方式来推荐。要负责编写视频文案、拍摄脚本、后期剪辑制作,以及

每个节假日的活动策划等。

**主播成长记:**这两年,作为主播最大的感悟是,要不断完善对图书的认知,不断地刷新书本,写下自己的感想,毕竟这本书能否推销出去,要靠自己对书的认知,而不是随意瞎编。当然,一名合格的主播,也需要有一定的“镜头感”。不能胆怯,要“放得开”,要“敢说”。要能在推荐产品的同时,拉近与镜头前无数消费者的距离。



### 进阶划阶

配合出版社的工作规划,把视频号的直播带货做起来,做多平台的直播矩阵。

## 主播好物分享

- 依依(人民文学出版社主播):主播必备好物——贵州宏宇药业有限公司的金喉喷喉剂。
- 赵舒蕾(岳麓书社主播):作为一名主播,千万千万要保护好嗓子,推荐常喝张家界莓茶(此处无广)。
- 司思(中信出版官方旗舰店直播间主理人/带货主播):干主播比较费嗓子,日常润喉糖是必备好物。
- 岳奕彬(浙江文艺出版社新媒体数字部主播):我会在直播时佩戴一些小饰品来增添画面的新鲜感,因此我也有了一个昵称叫“耳环姐”。粉丝的眼睛总是雪亮的,小小的改变他们总能第一时间发现。