



## 快手平台生鲜行业 云南区域销售额榜前十的主播 赵汉瑜的 直播带货之路

“奇葩”水果推荐！你看，鸡蛋果肉厚、松软，口感好、富含维生素，可以用来制作果酱、冰淇淋、饮料、果酒……”镜头前，语速飞快、精神饱满的带货主播赵汉瑜，不仅是一位三孩宝妈，还是快手平台生鲜行业云南区域销售额榜前十的主播。

在“小瑜家鲜果直播间”工作室，灯光、话筒等设备一应俱全。每天，赵汉瑜在这里进行至少两场直播，向粉丝介绍人心果、鸡蛋果、菩提果、释迦果等云南水果。凭自己的专业与热情，她成了众多网友熟知的“小瑜姐”。在致力于把更多云南水果推广出去的同时，她与农户合作，关注农产品销路问题，将云南好货源源不断地带给全国各地的消费者。



水果销量好，网友说：“又没抢到。”

### 从“尬聊”到“爆单”

### 直播带货路上充满了挑战

2016年，赵汉瑜从一家知名外企离职，先后经营的服装店、蛋糕甜品店均亏损后，她将创业方向转向水果店，维持生活开支。2017年，赵汉瑜生下了第二个孩子，她逐渐感到力不从心，只好陆续关闭线下水果店，将工作重心转移到商品批发和电商平台供货等方面。但也正是在这一年，赵汉瑜与直播带货结下了不解之缘，实现了职业与人生的转变。

2018年底，赵汉瑜分享的一个关于西双版纳菠萝的视频成了平台热门。几个小时内，视频播放量达到200多万，她涨了8000多的粉丝量。面对源源不断询问购买链接的粉丝私信，她萌生了自己当主播带货的念头。于是，她与丈夫唐荣良组成夫妻档，在快手平台开通了“小瑜家鲜果直播间”，趁着菠萝视频的热度，步入直播行业。

“刚开始时，我特别畏惧镜头，根本不知道直播时说什么，但还是硬着头皮和粉丝们‘尬聊’。”赵汉瑜说。

赵汉瑜刚准备在直播带货领域大展拳脚时，就迎来了第一次挑战。

2019年3月，第一次在直播间出

售的巴掌榴莲一下子“爆单”，赵汉瑜还来不及高兴，接踵而来的几千单榴莲供货问题让她傻了眼。由于缺乏运营经验，她和唐荣良只好东拼西凑了20万元定金，立即寻找合作商重新订货。在十多天的漫长等货期间，经历了担心被骗、物流通关停滞、客户催促发货等问题带来的焦虑后，她终于等来了运货的车子。但打开车门那一刻，她的心凉了半截——由于长时间的运输和停滞，榴莲成熟度过高，此时再发货给买家，买家收到的必然是一箱箱坏果。

怎么办？面临着催货、退款和被处罚的风险，夫妻俩硬着头皮把货接下来，能发的加急发货，货不够，他们就去市场调货、赊货，借钱、刷信用卡、贷款全都用上。连续工作了一个星期，他们终于把订单上的货都发完了。

“发完货的第二天，我看着丈夫的脸，感觉他苍老了很多。我的眼泪便止不住地涌出来，他看到我哭，也泪流满面。就这样，两个人在车上哇哇地哭起来。”赵汉瑜说，彻底释放完那段时间的压力和委屈，夫妻俩整理衣冠，重振精神，下定决心在直播带货这条路上继续前行。

### 多年来不服输

### 如今她在直播间有52万粉丝

2019年4月，想要快速赚钱还债的赵汉瑜再次与榴莲商合作。她热情满满地直播、忙碌1个月后，一算账，又赔了。5月，她帮朋友直播卖榴莲，总计卖了8000多单。因榴莲有问题，6000多单被买家退款，她再次赔钱。7月，她帮助临沧沧源县班老乡的农户销售菠萝蜜。由于第一次接触菠萝蜜，运输存储不当，导致菠萝蜜有问题，店铺被封禁7天……

创业之路必定是充满挑战的，成功背后往往是一次次的跌倒与重振旗鼓。“经过几年的摸爬滚打，虽然遍体鳞伤，但我拥有了我一身的钢筋铁骨和不服输的勇气。”赵汉瑜说。

经历了直播初期在资金、货源、物流等方面不断“踩坑”“交学费”，赵汉瑜意识到，想要把直播做好，品控、包装、物流、售后等工作都必须做好。于是，她和唐荣良开始分工，并逐步搭建

团队。到如今形成了以赵汉瑜负责直播带货，唐荣良充当后期运营、供应链的工作模式，夫妻俩共同克服了运营期间的一个个危机。从直播初期的门外汉，到如今已是52万粉丝量的云南区域生鲜销售额前十的热门主播，他们让人心果、鸡蛋果、释迦果、菩提果等水果走出了云南。

赵汉瑜每次开播，直播间场观（场观是指一场直播有多少人进入过直播间）平均有2万至3万人次，实时在线人数有400人左右，一场直播可以成交2000多单。数据显示，自开播以来，“小瑜家鲜果直播间”水果总销量达111.7万箱，共2800吨云南水果通过直播间销售出去。从采摘源头到售后各环节，团队严守品控防线，实现了90%以上的高复购率。在最火的时候，“小瑜家鲜果直播间”冲到了生鲜销量榜首位。

### 心中有老乡

### 帮他们打开滞销农产品的销路

来自大理洱源大山深处的赵汉瑜，与土地、农村紧密相连。饮水不忘思源，在直播带给了自己职业突破、收入增加的同时，她通过直播间，帮助农户销售滞销农产品，打开销路。

2020年，大理老家的大蒜滞销、元谋洋葱滞销、泸西桃子滞销；2021年，西双版纳跳坝河村西红柿滞销……一条条帮扶滞销农产品直播带货数据的背后，是赵汉瑜第一时间施以援手，独自承担运费，全力帮助农户挽回一部分损失的证明。

“我们曾经帮忙卖过货的地方，都成为了我们团队固定的采购基地。只要农户们需要，我们就会帮助他们，为他们解决销售问题。”赵汉瑜说。

2021年4月，赵汉瑜收到了来自景洪市勐养镇跳坝河村村民送来的感

谢信和锦旗，信中写道：“感谢云南小瑜家农业科技有限公司一次又一次的帮助，我们在将来的生产生活中，一定总结经验，吸取教训，不断提高抗击风险的能力，将我们的家乡建设好！”一字一句满溢出的是对赵汉瑜团队的感激之情，也是农户们更加坚定的种植信心。

获得市场的认可后，赵汉瑜不敢松懈。她说，未来要在直播带货这条路上更加扎实地走下去。面对直播带货这个新领域，她不仅要走出舒适圈，挑战自己，还要考虑在电商领域不断创新，提升自己。说起接下来的职业规划，她说，首先要把粉丝量扩大，把销售、品控工作做好，然后帮助更多人，尤其是农民朋友，帮他们把更多的产品销售出去，让他们增加收入，共享发展红利。

本报记者 曹婕

实习生 赵佳琦 摄影报道