

直播带货的“时尚奶奶团”

50+岁数的人 在做“90后”的事

N 据澎湃新闻

“你怎么没皱纹？把美颜关了给我看一看！”面对网友的无理“挑衅”，62岁的王晓凤强忍着无奈，继续直播带货。

王晓凤是众多“银发族”一员，她和全国各地1500名中老年人组成“时尚奶奶团”。这份经历让她打开了自我，能够再拼一把年轻人做的事业。同在上海，58岁的王佳桦也走到了直播镜头前，她想在财务自由、时间自由的年纪学习新技能，充实精神生活。

借助视频和直播，不少老年人活出了想要的样子，比如穿上旗袍、高跟鞋、画上口红，走在街头拍时尚大片，展示精致优雅的一面。

数据 我国10.51亿网民 一成以上超过60岁

《第50次中国互联网络发展状况统计报告》显示，截至2022年6月，我国网民规模为**10.51亿**，其中**60岁**及以上的网民占**11.3%**。

2021年发布的《中老年人短视频使用情况调查报告》提到，短视频强化了老年人的代际联系。作为获取信息的渠道，短视频满足了老年人的精神需求，促进了老年人的社会融合和社会适应。作为老年人展示技艺、分享知识的平台，短视频也有助于老年人实现原职业以外的自我认同。

追求不一样的直播带货 最好能卖出“诗和远方”

王佳桦开启“第二赛道”的动力是不服老。她不想让自己的退休生活除了搓麻将、跳广场舞，就是拿块丝巾去公园拍照。“人衰老的不是年龄，而是从精神状态开始衰败。保持年轻心态，人就不会老。”王佳桦选择活到老学到老。她觉得，直播是门槛最低的打发时间方式。

众多网友“毒辣”目光中 首先要跨出“心里这道坎”

在上海疫情封控期间，王佳桦看到邻居热心参与小区发菜，很受触动。她就试着把发菜现场拍成短视频，简单剪辑后发布。

以前，王佳桦拍的视频并不会被传得很广。这次她发菜的短视频发在了小区群里，不少邻居转发。没多久，这条视频竟有两万多人点赞。

王佳桦信心大增，更加注重和网友的互动黏性。这期间，她看到“时尚奶奶团”的宣传，于是申请加入。团内全方位教奶奶们上培训课程，线上线下都有形体、化妆、服装等培训，做得好还可以通过带货直播变现。

身边亲戚朋友赶忙制止，“做什么直播呢”，还有人刺耳地说“抽风了”，这些着实令她有些退缩。

但王佳桦又觉得委屈，“从没想过当女主播走捷径博取关注”，她想在财务自由且时间自由的年纪学习



58岁的王佳桦

新技能，充实精神生活。

在家人眼里，王佳桦不张扬，不爱抛头露面。一时间要面对众多网友毒辣的目光，家人更担心她能不能接受，能不能适应新事物。

跨出“心里这道坎”，成为王佳桦向直播进军的第一步。尽管反对声很多，她还是决定尝试一番。

为了在镜头前表达到位，王佳桦特意在“奶奶团”学了朗诵，还请了老师教发音。

丝把关键词打在公屏上，她再把关键词“上墙”。

渐渐地，王佳桦放松不少。她感觉到自己好像还没老，“我50+岁数的人，在做‘90后’的事”。她说，自己开始只是抱着试试看的心理，做直播后才发现很考验综合能力，比如专业知识、现场把控、应变能力等，具有较强的挑战性。

王佳桦认为，最重要的是，直播不能纯粹卖货，比如给红酒带货时，她将专业知识与西班牙美食文化植入其中，“最好能卖出‘诗和远方’”。



时尚奶奶团

“很多人看着我，我不能发脾气”

王晓凤也是“时尚奶奶团”一员。直播时她往往会开轻度或中度美颜，脸上看不出岁月痕迹，网友就会好奇“你怎么这么年轻”“怎么没有皱纹”，甚至怀疑她的年龄“60+”只是个噱头。

遇到网络“喷子” 只能强忍着

“我孙子都已经十岁了，怎么会没皱纹？”王晓凤一般会耐心解释，自己开了美颜，才不像个60多岁的老太太。个别网友依然不依不饶，让她把美颜去掉，看看究竟有没有皱纹。

面对网友提出的无理要求，她有些来气。甚至还有人调侃，“我今天娶你”，这让她觉得不被尊重。好几次，王晓凤都快发发脾气了，“我都这个年龄了，再听这些话就会很不舒服”。她很理解，自己好好带货，怎么整天遇到“喷子”？

她只能强忍着，在几百人的直播间完成任务，“很多人看着我，我不能发脾气”。

关掉直播，生活中的王晓凤和一些中老年人一

样，接触互联网也是近几年的事。2020年之后，王晓凤才开始第一次网购。这之前，她喜欢实体店服务，更相信眼见为实。王晓凤在日本生活了十年，注重服务和感受，不喜欢冷冰冰的网上销售模式，20年前，她甚至还瞧不上电商行业从业者。

如今，王晓凤不得不承认，自己该与时俱进了。她觉得，年轻人能很快接受新鲜事物和社会变革，自己不能顽固不化，一直被老旧的传统模式所困。

2022年开始，她一心扑在直播上，做得越来越顺之后，她发现直播能带来效益，但要转变思维。

此前在实体店做床上用品生意时，订单来得很



62岁的王晓凤

容易，“人坐家里，就有订单来”，数目还很多，她只要把好质量关，企业就足以生存。但直播产品不同，要一件一件卖，且类目繁杂，像百货商场。

床上用品从纺纱到制造，到印染，再到产品出口，王晓凤对整个流程了如指掌。但直播间的产品冗杂，化妆品、鞋子、服装、珍珠项链、卷发棒，还有日常生活用的锅子等，她两眼一抹黑，产品特征压根记不住，压力倍增。

退货也让她受挫。受众以中老年居多，加之有人冲动消费，难免有退货。她曾为此自责，觉得自己说得不够透，后来摸清楚门道，才知道退货率保持在一定范围是正常情况。

直播两小时 最少得准备两三天

直播时，王晓凤有时会分享自己的故事，500人在线听故事，当她一带货，粉丝们纷纷出走，只剩四十几人留守直播间。但她觉得，直播是创业最低成本的试错，讲得好坏，都是一种尝试。

时间长了，王晓凤认为，直播更要在讲产品上做功课。近期，她在做一场珍珠项链的专场直播。珍珠品种多，黑珍珠、大溪地珍珠、白珍珠、

澳白珍珠等都有，她都写在纸上，资料打印出来厚厚一叠，看得眼睛都花了。她就在手机备注上写直播一、直播二、直播三，把要播的内容做成文稿，“直播两小时，准备最少两三天”。

王晓凤觉得，直播会有瓶颈，总是一个模式网友会有视觉审美疲劳。她就更深入学衣服搭配、色彩学，她愿意尝试新事物，但偶尔也会力不从

心，“这个年龄已经不允许我去深耕了”。

王晓凤的直播间标题是“人生的第二赛道直播”“斜杠奶奶”，她希望让更多人看到自己的突破，从而感染到大家。

一次直播中，有位山东老乡问她：“我是山东人，养猪的，可不可以直播？”王晓凤扑哧一笑，觉得很跨界，非常不可思议，鼓励她尝试着做，后来这名老乡也开始了直播。