

20年老店触网记：

直播带货带来新曙光



晚报讯（记者 孙越）近些年，在电商浪潮的席卷下，传统实体老店纷纷寻求转型之路。近日，一家有着20年历史的双星专卖店成功搭上网络快车，通过直播带货等方式，为店铺经营创收开辟新“赛道”。

4月26日下午，记者来到位于峰城区商业街的双星专卖店。记者了解到，多年来，这家店一直以线下销售为主，该店凭借优质的产品和良好的口碑，积累了一大批忠实客户。然而，随着电商的崛起，现在很多实体店面临着前所未有的挑战，客流量逐渐减少，销售额也出现了下滑。

为了扭转这一局面，店主刘娟决定大胆尝试线上销售，她说：“一个地方的发展，不仅仅靠一个店的努力，需要大家共同努力，振兴实体经济，要靠大家。不是实体经济不景

气，是大家在手机找不到我的店，现在的实体店+互联网模式，才是大家信赖与具有踏实感的购物平台，只有不断地超越自己，不断地学习跟进时代步伐，才是我们实体店的出路。”

记者了解到，店主刘娟之前对直播带货一窍不通，但她没有退缩，通过学习、探索，观看直播教学视频，努力学习直播技巧和运营方法。在掌握了基本的直播知识后，她开始在网络平台上进行直播带货。

直播过程中，刘娟亲自上阵，为观众详细介绍双星产品的特点、优势和使用方法。为了吸引更多观众，她还经常推出一些优惠活动，这些活动受到了观众的热烈欢迎，直播间的人气也越来越高。她说：“现在恰逢双星成立103年和我们店20周年店庆，我就想借此在网上进



一步推广一下，让更多的人了解咱们百年国货品牌，也为我们自家店铺开辟新‘赛道’。”

记者了解到，除了直播带货，刘娟还注重社交媒体的运营。她建立了微信群发布产品图片、视频和优惠信息，吸引用户关注，并与用户进行互动。通过社交媒体的传播，双星专卖店的知名度不断提高，越来越多的用户开始关注并购买他们的产品。

这家经营20年的店铺网络探索之路，让我们看到了传统实体店铺在互联网时代



的无限可能。在电商的冲击下，实体店铺需利用互联网技术拓展销售渠道，提升品

牌影响力。只有这样，才能在激烈的市场竞争中立于不败之地，迎来新的发展机遇。

气温明显升高 产品需求旺盛
防晒用品进入热销季

晚报讯（记者 董艳）“这件小蛮腰的防晒服很适合你！”4月27日，薛城区北城批发市场的一防晒衣销售店内，店老板正在为顾客张女士介绍适合她的防晒衣。据了解，今年的防晒衣除了和往年一样依旧重视面料、防晒指数外，新款的防晒衣还注重对女士身型的修饰。“小蛮腰”防晒服腰身位置做了立体修饰，既能藏住张女士身材的小缺点，也能凸显她腰身的纤细。

当天室外的最高气温是28℃，太阳下没有防晒衣的遮挡，裸露在外的手臂能感受到阳光晒到灼热感。“最近一段时间，我市气温明显升高，尤其是晴好天气，过来购买防晒衣的顾客明显增多。”店老板告诉记者，前一天她店里的防晒衣零售超过了20件。除防晒衣外，防晒帽也是市民出行的必备之选。在该市场的一家防晒帽销售店，店里各种款式的防晒帽

应有尽有，十几元到几十元的防晒帽从店内摆到了店外。“渔夫帽、沙滩帽以及草编帽是最近几天销量相对较好的帽子。”防晒帽销售店经营者介绍，透气性好、防晒遮挡面积大等因素，消费者相对比较重视。

在薛城区永兴路的一家护肤品店内，防晒霜、防晒乳等防晒护肤品被摆在了店里显眼位置。“春夏两季是防晒护肤品使

用最多的季节，从春天到现在，我已经用了两瓶防晒霜了，轻薄不假白的防晒霜是我的最爱。”市民顾女士说，她常常光顾这家店，因为经常光顾，店老板对她的需求还是比较熟悉的。当天，薛城区一处集市的防晒帽销售摊位前，琳琅满目的商品也吸引了不少市民驻足购买。



记者 董艳 摄



部分智帆牌休闲背包不合格

湖南省邵阳市智帆皮具有限公司宣布，将自即日起，召回2024年9月期间生产的智帆牌休闲背包（型号分别为8751#、8756#），其中型号为8751#休闲背包涉及数量为30个、8756#休

闲背包涉及数量为30个，合计60个。本次召回范围内休闲背包，由于在负重状态下，包体容易发生脱落或开裂，可能造成危及人身安全的危险。（中国质量新闻网）

部分朗莱斯特牌安全帽存隐患

天津朗莱斯特塑料制品有限公司宣布，将自即日起，召回2024年3月制造的朗莱斯特牌40A型号安全帽，涉及数量为60顶。本次召回范围内的安全帽，由于冲

击吸收性能项目不符合GB2811-2019标准要求。可能导致安全帽无法防护意外冲击造成人体伤害，存安全隐患。（中国质量新闻网）