

谁还不是个带货小天才？

“直播带货”在全网火爆风靡，明星、品牌代言人纷纷走进直播间带货，新的商业模式迅速生长，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？

绝世风流
情重伶仃
乙酉仲冬
徐婉卿之
光霁

张敞画眉(资料图片)

【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主播最多，男人卖化妆品很正常，往自己脸上涂脂抹粉做示范的也不稀奇，但你见过男人以秀恩爱的方式直播带货么？

这就是著名的“张敞画眉”。西汉大臣张敞，据《汉书·赵尹韩张两王传》记载：然敞无威仪，时罢朝会，过走马章台街，使御史驱，自以便面拊马。又为妇画眉，长安中传张京兆眉妩。

张京兆就是张敞，他当时在长安做京兆尹，每天上班前都要给夫人画眉，且画得特别好，以致夫人出门时，引起围观，吃瓜群众纷纷模仿，张敞设计的画眉手法风靡了整个长安城。

有人去打听张敞画眉手法，有人去研究张敞画眉用的材料工具，关于眉毛的话题天天上热搜，日日上头条！

为何张敞坚持给夫人画眉呢？

据说张敞与夫人青梅竹马，有一次他们一起扔石头玩，张敞手一滑误伤了夫人的脸，眉毛处留了一道疤痕。后来张夫人始终没找到好归宿。张敞很内疚，当官后就上门提亲并承诺：“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，婚后真的每天给夫人画眉，大概是这波狗粮撒得太欢，让其他的大臣感到不适，于是纷纷举报张敞，说他“无威仪”，天天折腾妇人之事，影响他们的整体形象。汉宣帝问张敞：“听说你每天都给夫人画眉，弄得长安城尽人皆知，纷纷效仿，还去打听你用何物画眉毛，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。”意思就是：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，只要问我国国家大事做好没有，我给夫人画眉而已，与你何干？汉宣帝刘询也是秀恩爱出名的主，他就是甜齁了的“故剑情深”这个典故的男主角，怎么能不懂张敞呢？

于是事情就不了了之，但张敞为夫人画眉一事成为了他事业上的阻碍，只要有晋升机会，就会被拿出来说他“无威仪”，但张敞好像不太在意。

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。

张敞带夫人进直播间，撒了狗粮更是带火了美妆潮流，带动了眉毛的一切周边产品，这个主播我们粉了！

【谢安】

亲们拼手速

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。

其实一千七百多年前，就有这样一个带货天才——东晋名士谢安。

谢安多才多艺，行书写得极好，又通乐理，性情闲雅温和，他之所以擅长于带货，主要是长得帅，容易招粉丝。

他有个非常耿直的粉丝叫王益，因为视谢安为偶像，甚至让儿子与谢安同名，没错，他的儿子就是王安石。

可见谢安的人气有多高，就算时光过了七百多年，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，估计是犯了事，被革职查办，收拾行李准备回老家，临行前去跟谢安告别，先是倾诉仕途不顺，接着倾诉生活不易，又列举了回乡路上会遇到的困难，谢安心想：言下之意就是没钱呗？但谢安没说出口，故意问老乡：“你手里还有什么资产没处理的？”这位老乡窃喜：果然！他懂我！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，是百姓最常见的扇子，没有卖点，但谢安还是说：“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，谢安天天带着它招摇过市，举手投足之间，风流而又潇洒。

这与某女明星上节目涂个口红很好看，于是全网都在查色号的广告效应是一样的。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。

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》：鸬鹚杓，鹦鹉杯。百年三万六千日，一日须倾三百杯。遥看汉水鸭头绿，恰似葡萄初醅。此江若变作春酒，垒曲便筑糟丘台。

在卖酒之前，先卖酒具“鸬鹚杓”、“鹦鹉杯”，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，推荐你买贵的产品，会跟你说这个产品看上去贵，但算下来每天只花一块钱……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，李白做完数学题后，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“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

最爱在直播间写小作文

养猫成为现代人的时尚潮流，但把宠物带进直播间的少之又少，这事还发生在了陆游身上，太让人诧异了！

陆游是如何直播养猫的呢？他走的是实用路线，把实在的效果展示给粉丝看，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：是为了逮老鼠，以保护家里的书！

陆游走的是实用路线，简洁扼要说明养猫的好处，先把硬核技能抛出：逮老鼠。再推出猫的附加技能：书眠共藉床数暖，夜坐同闻漏鼓长。养猫还可以暖床，搂着猫人生不再孤独，可以与猫一起听夜里的漏鼓声。

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，比如《赠猫·其一》：盐裹聘狸奴，常看戏座隅。时时醉薄荷，夜夜占氍毹。鼠穴功方列，鱼餐赏岂无。仍当立名字，唤作小於菟。

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，还给它起名“小於菟”，注意小於菟指的不是小兔子而是小老虎。陆游认为，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！

陆游也有埋怨的时候，比如他在《感二》里说“狸奴睡被中，鼠横若不闻”：已经到了日上三竿了！我的猫竟然还在睡觉！老鼠到处爬也不管！但这个埋怨却有点甜宠的意味在里面，毕竟被偏爱得有恃无恐，怎么感觉陆游有点像在秀恩爱？

不过，陆游在直播间真情讲述他与猫的故事时，还顺带做了个公益：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？绝不可能！

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！

看了古代直播带货的这些故事，有没有觉得很震惊？自古以来，商业模式就是这样随机变化，只要肯动脑筋，你也可以成为直播间的带货王。

来源：北京青年报