

“阳光小伙”转行卖水果经历“流量沉浮” 如今有了妻儿继续快乐打拼 “我仍为赚300块钱而骄傲”

2019年,小伙任海龙因为一条视频走红,视频中,他质朴地说出“我想天天挣300块钱”的愿望,灿烂的笑容让广大网友为他的乐观与努力点赞,收获了100多万粉丝。

近日,记者联系到他,他的生活发生了巨大的变化:从船厂离职转行卖水果,一度因非议掉了50万粉丝,后来又通过带货口碑回升,涨了近40万粉丝。其间还结识了“石榴妹妹”小亲,两人结婚后有了一个白白胖胖的宝宝,“流量的事情说不准,我能做的,就是踏踏实实挣钱。生活发生了很大的变化,但我还是那个为赚到300块钱骄傲的我。”



任海龙到果园挑选水果。

五年前 “每天想赚300块” 小伙因治愈笑容走红

任海龙今年26岁,来自河南新乡获嘉县。海龙17岁时应征入伍,退伍后到一家印刷厂打工,一个月1000多元,积蓄还被一个朋友借走不还,导致他欠了好几万元债。任海龙辗转多地打工,最后去了一家船厂做打磨工。2019年10月,厂里业务比较繁忙,海龙每天能挣300多元,于是连续发了几个视频与网友分享:“最近老是加班,老累了,但是很高兴!我就想以后每天都能挣300块钱多好!”

有一天,下班回来一脸污渍的他发现视频解释了自己为什么想着每天要挣300元,“如果以后真的天天能赚到300块钱,就带岳父去旅游,因为我从小一直在姑姑家长大,我想带他坐一次飞机,坐一次高铁,坐一次轮船。带他去北京的天安门,到故宫、长城这些经常在电视上见到的景点看看……”他脸上满是期待,灿烂的笑容让网友们感到亲切,为他的努力点赞。

一些网友在“每天想挣300块钱”的视频下面评论说,“看到你真实的笑容,真诚的言语,有光的双眼,感觉生活也很美好呀。”随着任海龙不断发视频记录生活,他很快成了拥有百万粉丝的博主。



工作虽然辛苦,但他的笑容很治愈。

走红之后 选择卖水果却遭到误解,走了不少弯路

在船厂当打磨工非常辛苦,每天挣300元的机会并不是很多。2020年底,任海龙决定辞职外出闯荡。“我当时账号粉丝有一百多万了,很多人都劝我抓紧签合同、带货,卖点高利润的产品,抓紧先赚一笔,但我觉得很多商品我自己不懂,随意带货的话根本没办法做品控。”任海龙说,自己是农村长大的,觉得应该去做一些自己伸手能够到的事情,“思来想去,我选了卖水果。水果好不好,我可以自己去果园看一看、尝一尝,做个可能赚钱慢,但我觉得踏实。”

从2020年12月宣布准备卖水果,一直到2021年3月28日他才真正开始卖,连很多粉丝都为他感到着急。他先去杭州的实体水果店里打了一段时间的工,学习一下水果供应和售卖的流程。“中间准备了很长时间,学习怎么卖水果,怎么做品控,我不想一带货就把口碑砸了。”

如何找到最合适的供货商?任海龙说,“我一般会先在网上买,买几家比较一下,觉得东西挺好的,我就跑到当地去找

“劝退”式卖货+不删差评,粉丝数重回100万

在抖音直播带货领域,任海龙似乎是“一股清流”,卖每一种水果,他都是自己跑到货源地去考察,介绍货品的时候,他往往老老实实先说一大堆缺点,很多熟悉任海龙的网友开玩笑说,他卖货首先是“劝退”。最近他在卖阳光玫瑰,他就明确告诉网友,这个产品“皮不算薄,甜度没有去年高,发货慢”。对于优点,他也一五一十说清楚。

任海龙一般会在直播间对产品的规格做明确标示,网友收到货后的评论往往是描述一致,有些网友甚至说超过预期。水果是生鲜物品,在种植、采摘、包装和运输等过程中都容易出问题,对于偶尔的差评或者挑剔,任海龙也不删除。

经常有新粉丝在评论区问任海龙的水果怎么样,很多老粉丝会热心回复。有粉丝说,“不能说完全不踩坑,但是人家是

到商家,问人家需不需要带货直播。比如说我要卖桃子,就跟着人家转果园,多去几家果园,和人家聊天,看看卖相怎么样,自己判断水果的品质,然后选定我想要带货的果园,定下来果园之后就可以采摘,我会跟着工人全程采摘。看得多了,基本上挑的水果品质都不错,也有偶尔看走眼的时候,比如在树上的时候看着不错,摘下来之后品尝时觉得涩。”

“当开始直播带货时,非议就产生了,我的粉丝从130万掉到了80万。”任海龙说,有些人认为他这是“收割”粉丝,默认他去“挣大钱了”。

“其实带货的第一年,我赚的钱刨去各种成本,加上踩的坑、走的弯路,和在船厂打工挣的钱差不多,第二年才好转一些。”刚开始他也走了不少弯路,“有的时候好果被调包换成坏果,吃一顿饭的时间就把货给你发走了;有时候顾客买阳光玫瑰,发现掉了两颗就申请赔偿,平台会判定赔偿一半,像这类的损耗挺大的。”

真的凭良心。”任海龙介绍,他平均一个月只卖一两种水果,不熟悉的“爆款”不卖,直播间要“爆单”了,仓库打包能力承接不住也下播不卖。水果都是越早卖越好,越往后赚得越少,但早采意味着水果熟度不好,口感欠佳。任海龙宁愿错过最紧俏的销售期,让果子在树上“再养养”,等达到最佳赏味期后才开始卖。

任海龙说,卖水果的收入并没有大家想象的那么多,大约卖了两年,中间也一度想放弃。不过他直播售卖的水果品质还是得到很多人认可的,甚至有好几位大V买过他的水果后,在网上对他进行夸奖,让他慢慢迎来转机。

去年1月,他的粉丝数终于又回到100万,“这些粉丝都是我挑选的高品质水果一点一点攒起来的。”他自豪地说。

如今 因为卖水果认识了妻子 还有了白白胖胖的宝宝

当年,记者采访任海龙的时候,他还说了一个愿望:希望能够早点结婚。在网上卖水果的时候,他机缘巧合结识了“石榴妹妹”小亲。

小亲是四川会理人,典型的川妹子,说话做事风风火火,和老实巴交的任海龙形成鲜明的对比。她家种石榴,所以她也在网上卖石榴等水果,他们两个起初只是交流卖水果的经验。“是她先在网关注我的,她当时私信我说能不能帮她带货草莓。我觉得草莓太容易坏了,快递的话损耗率会很高……”任海龙没有上小亲的“当”,但在聊天的过程中发现她对水果比较懂行,“她也和我讲,卖水果方面有什么不懂的可以问她。后面我们经常聊天,后来去广西选沃柑的时候,我们线下见了面。”

小亲记得,第一次见面的时候,他们两个人在一个小摊上边吃炒面边聊水果。任海龙也没太看清小亲的样子,“但我发现她卖水果确实经验比较多,我觉得自己也不太懂,还是需要有个懂的人在一起,就开始合作了。”

两个人都很勤奋能吃苦耐劳,越来越投缘,他本来想在2021年的七夕节向小亲表白,没想到生病住院了,“那就在线上表白吧,也可以让大家见证一下。”

任海龙在直播间对小亲说:“我们以后领证成家,我好好卖水果,攒钱买房子,让你过上好日子,以后的钱都打到你的卡上让你管。”小亲当时满眼是泪:“我们不是一直在一起吗?钱我们俩慢慢挣,你好好做事,以后不准熬夜,等你出院了我给你做好吃的。”

在粉丝们的见证下,他们正式确立了关系,去年举办了婚礼。今年4月,两个人有了一个胖胖小子。任海龙奔波各地的时候又多了一个牵挂,说起儿子就笑得合不拢嘴。升级成父亲后,任海龙觉得自己责任更重,也更加成熟,更加觉得未来有希望了。 据《扬子晚报》

平安人寿甘肃分公司举办高质量发展就业论坛

8月10日,平安人寿甘肃分公司成功举办以“征冠人生 跨界晋升”为主题的高质量发展就业论坛。此次活动吸引了众多行业精英参与,旨在推动人才转型,驱动行业高质量发展。

平安人寿甘肃分公司党委委员、副总经理陈静表示,平安人寿是高质量发展改革的先行者,历经三年磨砺,为寿险行业探索出高质量发展路径。公司对代理人个人和团队进行新定位,要求为客户提供

专业服务。

兰州大学副教授许倩就当前就业形势进行分析,解析保险行业优势和前景,鼓励更多人才投身保险行业。卓越代理人刘立中现身说法,阐述代理人全新职业愿景,展示平安为人才提供的培养、待遇和发展平台。

同日,酒泉、白银、天水等10家中心支公司也举办相同主题的就业论坛,现场解读公司发展路径、培训体系等,吸引优秀

人才加盟。

保险行业作为近十年发展迅速的行业,在取得成就的同时,积极响应客户的需求,平安人寿致力于将代理人培养为专业的“金融顾问、家庭医生、养老管家”,通过科学训练体系,培养“三高”代理人队伍。今年,平安人寿联合清华、北大推出培养项目,深化绩优代理人分群经营。

平安人寿以“三好五星”评价体系为

引领,推动代理人向“三高”队伍转型。其高质量人力发展策略围绕增量做精、存量做强、团队做优展开。增量做精把控入口质量,为新人提供不同发展路径;存量做强分群经营,优化结构提升产能;团队做优依托评价体系,打造新质生产力。

在金融高质量发展服务中国式现代化的关键阶段,平安人寿期待代理人多元发展,实现多种价值统一,推动寿险业高质量发展。 (陶忠燕)