

新流量时代标兵—滑人夫妇

互联网时代，摔跤都可以带来上亿的商业流量，打破了传统的商业模式，但是也给我们带来一种崭新的思维值得学习。

采访者：Gavin 好，小兜好，非常感谢你们接受我们嘉华传媒名人堂的采访，可以给我们的读者简单介绍一下你们吗？

Gavin：我是 2014 年来加拿大的，我是学游戏设计出身，毕业之后没从事这个职业，在一个教育中心工作做市场，疫情接触到二奢，就入行开始做。

小兜：我是 2006 年和父母一起过来的加拿大，我学的是工商管理，后来从事幼儿教育相关工作。认识了 Gavin，他决定来多伦多，我们就过来了。

采访者：可以给大家说说为什么取名为“滑人夫妇”？这个名字背后有什么特别的故事或含义吗？

Gavin：我们夫妇在家门口摔了一跤，后来分享到了网上，引发了网友的数亿次围观。后来参加北美商业流量大会，大家都称呼“滑人夫妇”，就这么叫开了。

小兜：我们俩完全没想到，那天分享完毕就睡了，第二天起来发现视频爆了。

采访者：请问你们从事二奢行业有多久了？

Gavin：我们一直是从事二奢职业，今年是第三个年头。合作公司是有十多年的历史了。

采访者：你们的主要客户是哪些人？

Gavin：20-40-50 华人女性为主。

采访者：小兜现在做什么呢？

小兜：我主要一心一意带孩子，现在奶奶还给我们很多支持。目前在研究育儿用品。

采访者：滑人夫妇是偶然开始还是有明确的计划？

小兜：Gavin 2018 年开始玩抖音，那边有 11 万粉丝。小红书是分享我们的生活，爱好之用。

采访者：两边的收益一样吗？

Gavin：抖音主要是平台收益，小红书主要收获本地的粉丝。

小兜：主要是带来一些合作的机会。

采访者：你们的日常内容创作灵感来自哪里？

Gavin：其实有些是有计划的，有些是根据热点衍生出一些生活片段。

采访者：作为夫妻档创作者，你们是如何分工合作的？谁负责策划拍摄剪辑？

小兜：都是 Gavin。

Gavin：太太是我的第一观众，给我很多意见。

采访者：你们的创作频率是一周几条？

Gavin：每周 3-4 条。

采访者：如何平衡创作与生活？



Gavin：因为我是 freelance，这些创作本身来自我们的生活，所以就是一种记录，只不过这种记录可以回放和分享。

采访者：是否遇到过意见不合的时候，如何解决？

Gavin：我们还是矛盾的，我是一个比较主观的人，但是我太太会引导我看到很多我看不见的角度。

小兜：可能我会很多举例子给他，用换位思考来衡量自己的创作分享。

采访者：成为小红书上的博主后，您们觉得生活有什么变化吗？

Gavin：真正把重心放到小红书 2024 年年底。有一些变化的。

采访者：粉丝的支持给您们带来了什么样的感受？

Gavin：我太太就是我的粉丝，粉头，哈哈哈。我们是在抖音认识的，小兜：我们通过抖音和小红书认识很多人，从粉丝到现实生活中成为很好的朋友。

采访者：您与粉丝的互动中，有没有收到过特别有趣或让人感动的留言或故事？

小兜：有，粉丝把我们滑倒的视频做成了头像了。

采访者：您们如何看待“滑人夫妇”的长远发展？考虑过把这四个字注册成为一个名牌或者商标么？

By Lin Peng LJI Reporter

扫描二维码
手机上阅读

