

短视频以第一视角呈现电脑维修,每条播放量超百万 这家网红维修店价格亲民 吸引年轻人纷纷赶来修电脑



“

10月18日中午12:50,杭州百脑汇科技大厦负一楼“弘睿Mac维修”柜台前,十多位年轻人一字排开,他们都是来维修笔记本电脑的,其间有的修好离开,有的还在等待,不时又会有人加入。

下午2:14,记者见到维修电脑柜台前的年轻人都换了新面孔,排队的人更多了一些。这家店有什么创业秘诀?能让这么多年轻人人为之而来。

”

年轻人刷到短视频后 来到这家电脑维修店排队

临平的小陈和余杭的小刘就是这群年轻人中的两位小伙,都是28岁。

临平的小陈说,他是IT行业从业者,使用一台联想笔记本电脑,最近突然出现问题,插上电源,电脑就死机,还有键盘失灵,姐姐推荐他来这修电脑,因为下雨,开车开了一个小时。小陈的姐姐告诉记者,她是近日在视频号刷到这家笔记本电脑维修店的,大家说价格可以,维修的水平也可以,留言评价口碑好,弟弟电脑刚坏,她就刷到了这家维修店的短视频,恰逢周六就陪弟弟过来了,她刚好有一台戴尔的笔记本电脑坏了两年,一直没修,顺便也带来看看。

小陈说,他的电脑已经过保了,联系品牌售后就是安排你去最近的门店,一般像屏幕卡死开不了机,就会让你换主板,自己就是做IT的,电脑的问题也比较懂,直接换主板肯定是过度维修了。弘睿对CPU供电功率检测后发现有问题,换了元器件,300元就修好了。

余杭的小刘说,他在杭州11年,半导体行业从业者,前一天休息从余杭开车过来,花了半个多小时,使用的是一台苹果笔记本电脑,电脑会不定期黑屏,用用也能用,主要怕文件丢失。

“2023年10月,我找过苹果官网推荐的售后,他们把电脑打开看到芯片发霉了(应该是下雨天导致电脑进水),都没有检修就建议更换主板,要2300元,太贵没舍得换。今年年初,我又把笔记本电脑带去了西湖边的苹果店,他们对我的电脑做了非常仔细的检测,最后建议更换角度传感器及屏幕,要

6000多元,几年前买这台笔记本电脑也就花了一万一二,所以还是没舍得换。”

小刘说:“在抖音上刷到‘李稳修电脑’,趁休息就赶了过来。电脑检测后,他们告诉我需要更换角度传感器和屏幕,角度传感器180元,屏幕1200元,都有货。我想试试只换角度传感器行不行,他们按我的要求更换了,发现还是不行,需要换屏幕,我明天再来拿电脑,总体还是这里便宜。”

短视频以第一视角呈现电脑维修 播放量都在几百万、几千万

36岁的李稳是湖南湘潭人,也是百脑汇“弘睿Mac维修”的老板,在杭州15年,从事电脑维修18年,2014年开始开电脑维修店,从文三路颐高维修街开到了教工路百脑汇,业务覆盖全品牌笔记本电脑维修。李稳说,采用敞开式的维修流程,顾客的笔记本电脑到店,首先进行检测查明故障原因,然后告知顾客故障原因,如何修,需要多少钱修,由顾客决定修还是不修。

“2020年开始,我就通过短视频做电脑技术的科普,附带进行电脑维修的宣传,可能专业性太强,B站、小红书、抖音、视频号4个平台粉丝加起来才3万,一条视频播放量才1万。今年5月开始,我采用第一视角的方式来呈现与顾客交流及电脑维修的全过程,从第一条视频就开始爆火,每条视频的播放量都在几百万到几千万之间,多条视频播放量在1000万、1600万、2000万、3600万,6月开始每月涨粉10万,9月有所放缓,目前4个平台粉丝量超50万。”

“这些视频记录的都是自己的维修,自己拍摄自己剪辑,每天早上6点多起来剪视频,一天大概只能剪好一个素材,其他时间都在维修电脑,要从上午9点修到晚上9点,一个月只能保证4到5条视频的更新。视频爆火带来门店业务量的倍增,之前一天只能修10到20台电脑,现在一天有40台,电脑维修技术人员从原先五六人增加到10人,但还是忙不过来。”

每天都有外地的寄修需求 业务太多,但不敢接

李稳说,电脑维修行业的人都是靠技术吃饭,只是其他人没有通过短视频来传播。

“我们是以自己的真心换顾客的真心,实现维修与顾客间的双赢局面。行业的水很深,大家都担心上当受骗。一般品牌的售后是以更换为主,更换一个主板就要几千元。但电脑维修人员有技术,可以通过技术的手段查明故障原因,以维修来替代高价更换,通过在主板上更换相应的元器件把笔记本电脑给修好。在我这里,少的花一二十元就帮顾客解决问题,多的花三五百元解决问题,涉及大的配件,比如CPU、显卡及屏幕等,价格从几百到1000多元不等。我们维修的定价是以电脑残值的百分比来算。顾客能得到实惠,技术变得有价值,以实现维修的意义。”

成了“网红”之后,李稳也有了新烦恼,“短视频在网络平台爆火后,每天都有外地顾客想寄修笔记本电脑,我暂时不敢接,当前只能满足本地电脑上门送修的需求。电脑维修技术人员很难招,因为需要一个较长的成长期,也是技术沉淀期,一般要2到4年,需要能吃苦耐劳,现在的年轻人已经没耐心做这个行业了。”

李稳的电脑维修店为什么能火?李稳认为,短视频的火爆为门店带来的是短期关注和客流,但这只是传播的手段,核心还是合理的流程、透明的价格、负责的手艺、真诚的态度,让行业深水变成了清澈见底的溪流,这才是长久留住顾客的法宝。据《都市快报》