

扫
码
看
更
多
精
彩
报
道

轻松赚?揭秘网络主播的“江湖求生”

每天至少要播6个小时,多数主播月收入3000至5000元 业内人士:入门易、做好难



门槛低、收入高、赚钱容易,是很多人对网络主播的第一印象。收入可观、靠直播走向人生巅峰……让越来越多年轻人萌生了网络直播梦。

网络主播=轻松赚钱?普通主播真实的生存状况又是如何?连日来,三湘都市报记者进行了走访调查。

■文/视频 三湘都市报全媒体记者 杨洁规



“小虎牙”在直播。杨洁规摄



镜头前有多光鲜,镜头后就背负多大压力

“先给大家来一个开播福利……”10月29日,三湘都市报记者见到“小虎牙”时,她正在做预热,面对镜头一边飞快试穿各种衣服,一边介绍着衣服的面料、舒适度、颜色,同时不忘反复提及优惠力度。

“小虎牙”是主播的艺名,本人姓陈,是名“90后”,是株洲芦淞服饰城里的一名签约带货主播。

成为主播前,小虎牙做过办公室文员、开过餐饮店。机缘巧合下,毫无从业经验的她,踏入带货主播这一行,“边做边学,现在一场直播,能带二三十万的货。”

“直播行业确实没有门槛,但要脱颖而出并非易事。”小虎牙告诉记者,主播并不是一份能“划水”的职业,用心与

否在直播里一眼可见,优胜劣汰也远比其他行业来得残酷直接。以她为例,每天至少要播6个小时,直播前要与团队确定主题、熟悉货品,拍图上架。一款衣服每个色系、搭配讲20分钟,连续6个小时不间断直播,对体力、嗓子都是一种考验。下播后,还要和团队复盘当天直播的表现,总结直播中的失误、与粉丝互动的效果,观看其他主播的直播内容,学习互动的技巧。

小虎牙直言,带货主播是个“费脑子又费体力”的活,就像一枚硬币的两面,镜头前有多光鲜,镜头后的主播就背负着多大的压力,甚至牺牲健康换取人气,“这是碗青春饭,年纪大一点,可能转行去做运营。”



太多不确定 中小主播生存之路艰难

对于网络平台中的男主播来说,生存之路似乎更难。

2017年10月,正在和一帮志同道合的朋友做一档株洲方言脱口秀自媒体节目的袁敏,抱着好玩的心态,上传了一段饭店用餐的视频至某平台上,没想到意外火了。发现“商机”后,袁敏的团队进军达人主播圈,成为当地第一批探店主播。

写脚本、配合拍摄、后期剪辑……所有流程下来需6到8小时,“单条的报价在2000元左右,团队4个人。”为了保持与粉丝的黏性,袁敏偶尔也会开直播,和粉丝闲聊。

2019年底,由于团队理念产生分歧及家庭原因,袁敏离开团队,找了一份朝九晚五的工作。

“最大的压力还是来自于家人。”袁敏说,对于受传统思想熏陶根深蒂固的父母来说,有一份稳定的工作和收入才是一个孩子应当做的事情,主播这样的行当有着收入不确定性、红火度不确定性、前景不确定性的特点。

采访中不少主播表示,随着入行的人越来越多,竞争日渐激烈,行业生态并不容乐观,一些为了人气博眼球的主播更是拉低了整个行业的形象,备受诟病。有些人通过努力获得了想要的收入,有些人因为各种原因选择了放弃,更多人还在为了梦想坚持。



直播时不敢多喝水,担心上厕所丢失观众

在网络主播圈,游戏主播是个相对特别的族群。

2020年6月,32岁的乐乐(化名)从媒体辞职,成为一名全职游戏主播。尽管入行晚,但通过自己汉子般的性情和高超的游戏技能,收获了2万多名粉丝。

10月30日,当记者问及这份工作的感受?乐乐笑着说,“什么大场面没见过,能hold住。”

如何和粉丝互动?如何哄粉丝开心,怎么调动直播间气氛,乐乐有一套自己的方法。她说,她边打游戏、边语音聊天时,会用学来的各地方言和全国各地的观众打招呼,拉近距离,偶尔也会卖萌要礼

物,但会和粉丝保持适当的距离。

“一天不播,都怕被人忘记。”为留住观众、稳住粉丝,从去年6月开播以来,乐乐从未间断过一天,即使是春节期间,她每天也坚持直播,“直播很费口舌,不敢多喝水,怕上厕所丢失了观众。”

虽然目前状态不错,收入还算稳定可观,可乐乐心里却另有打算。她说,游戏直播对主播的职业水平、反应能力和身体素质都有较高的要求,另外,由于游戏本身等原因,游戏主播长期火的很少,中小主播的留存率更低,“这不是一份轻松的工作,还是会考虑去找份稳定的工作。”



我国直播主播账号达1.3亿 多数主播月收入3000至5000元

今年5月发布的《2020年中国网络表演(直播)行业发展报告》统计,截至2020年末,我国网络表演(直播)行业主播账号累计超1.3亿(根据23家平台汇总数据),其中日均新增主播峰值为4.3万人。

直播用户方面,2020年网络直播用户规模达到6.17亿人,占中国网民整体的62.4%。电商直播蓬勃发展,

电商直播用户在2020年快速增长,达3.88亿人。

报告所列主播画像显示,从年龄分布来看,24-30岁年龄段的主播最多,占全部主播的近40%;从地域分布来看,主播主要集中在三线及以上城市;从收入来看,大多数主播月收入3000至5000元。



“一个人很难玩转, 求发展还得依靠团队”

看着薇娅、李佳琦日进斗金的故事,大批年轻人涌到直播行业,梦想成为一名网红主播。

行业快速发展中,入局直播的人员素质也是泥沙俱下。前不久,株洲一家电子商务公司对外发招聘主播,月薪6000元起,有一百多人前来应聘,值得一提的是,应聘者中,有95%毫无经验。

“一个人很难玩转,求发展还得依靠团队。”株洲恩漾电子商务公司负责人刘凯表示,旗下拥有30多名签约主播,还经营着一家女装店,目前,这些主播在快手、抖音等平台上为自家品牌女装带货。

刘凯直言,直播带货对主播的要求相对较高,除口才等业务能力外,专业知识也要过硬。同时,直播带货涉及商家、平台、主播等多方主体,包括前期的选品、直播环境搭建、流程脚本设计、主播讲品互动、流量运营、售后服务等,整个产业链比较长、环节多,哪一环掉链子都会影响结果。

刘凯表示,根据他的观察,各类主播从这两年的疯狂涌入经历大浪淘沙后,有的已经黯然离去,有的还在怀着希望进来,更多的则已把它当成一种职业,艰难地找寻着最适合自己的位置。



服饰行业线上卖货成“主战场”

流量在哪里,用户就在哪里。在风口鼓动之下和一秒数万订单的诱惑下,很多商家争相入局直播带货。

天眼查数据显示,全国直播电商相关企业共计超过5000家,超九成企业成立时间在5年内。今天,社交平台、视频直播成为用户特别是年轻用户的“聚集地”,株洲芦淞服饰市场群里的商户们也在紧跟“节奏”,38个专业市场里,从事“直播带货”的商户比比皆是。

目前,芦淞区聚集电子商务企业1400余家,超过2万名主播各显神通直播带货,去年销售额达36.6亿元。

“80后”谢金玉、刘小华夫妇俩在欧洲城服装批发市场里经营一家女裤批发档口,同时也有一家加工厂,已有20多年历史。2019年,夫妻俩招来主播,开设快手号,试水线上卖货。几年下来,线上卖货成为主要销售渠道,“聘请主播、拍产品都要钱,销售额还可以,但赚的不多。”

采访中,多名从业者都提到了直播带货行业的残酷:入门易、做好难。

