报眉广告 139 307 58 496
线上办理 线上支付 线上查询 送报到家
报眉 中缝 声明 通知 寻人 公告
刊登热线:3061515 微信号:czwbgg 微信:13930758496 地址:沧州市新华路报业大厦家属院内一楼

“脚部主播”的压力与危机:

不停地说,对着空气也要“自嗨”

张静文困了。对着面前的镜头,她打了一个长长的哈欠。她试着控制自己,但失败了……

在经历了连续5天每天8小时的直播后,张静文的身体只能用这种反应提醒主人——你需要休息。

这仅仅是不到22岁的张静文到新公司做带货主播的第一周。

受新冠肺炎疫情这剂强效催化剂的影响,直播卖货在2020年迎来爆发式增长。早已成名的薇娅、李佳琦,“直播还债”的罗永浩,以及不断下场试水的娱乐明星、商业领袖,都在把这种看起来潜力无限的商业模式不断往舞台中央推移,想要从中分一杯羹的人群数量也迅速膨胀。

然而能冲到赛道最前面的人是极少数的。几位“头部主播”占据了90%以上的流量,有统计数据显示,全网粉丝量超过10万的主播比例不到10%,将近一半的“脚部主播”粉丝量不足1万人。

张静文所在公司的京东直播号粉丝数量不到2000人。自她上播以来,同时在线观看人数没突破过三位数,大部分时间是个位数,绝大部分时间那个数字就是2——她自己和后台的运营人员。

像她这样几乎“不被看见的‘脚部主播’”还有很多。

对着空气也要“自嗨”

没人,但还是要不停地说。

深夜12点,广州城的一个小房间里,罗阳刚结束一场4个小时的直播。一离开镜头,他就拿起桌上的水杯大口灌了起来。

2020年“双11”活动期间,薇娅和李佳琦的首场直播累计总销售额破70亿元,超过了国庆档所有电影同期票房的总和。不过当舆论为这个新兴行业的爆发力惊叹时,许多素人主播每次开工前的愿望还停留在“今天不挂零”。

张静文刚入行时卖的是唐卡。唐卡是小众文化产品,主播必须将与之相关的信息背到滚瓜烂熟,其中不乏晦涩、陌生的术语。准备了一个多星期,张静文上播了。新鲜感和面对镜头的表现欲激发着她的激情,6个小时的直播她能从头说到尾。

第一天没有人下单,第二天没有人下单,第三天直播间总共就没来几个人……

对着空气讲解,是“脚部主播”经常要干的一件事。据罗阳观察,通常情况下,情绪再饱满的人,“自嗨”极限也超不过两个小时。在此期间,如果直播间始终没什么人,主播走神、犯困就在所难免。

然而直播平台的规则不允许他们这样。

打完哈欠后,张静文缓缓喝了口水,又心存侥幸地借着整理商品沉默了十几秒。很快,桌上的电脑屏幕上方飘过一行字:主播做与直播内容或产品无关的事情,违反了第7-1条规则(未讲解商品)。

“快说话!不然要限流了!”耳边响起运营人员的大喊,张静文回过神来快速张口。

无论是电商平台,还是短视频平台,各家制定的直播规则大多相似:主播不能长时间不说话,也不能说过多与产品无关的话,不能使用“顶级”“祖传”等绝对化或带有误导性的词汇。一旦违规,直播间会被扣除“平台信用分”,轻则限流,重则停播整改甚至被永久关闭。

只要敢开口 其他都好办

34岁的刘莎莎就是目前“活下来”的一个。在她名为“容城刘莎莎”的ID下,聚集了60万粉丝。她卖的商品很单一,全是中老年服饰。

只有初中学历的刘莎莎在河北容城老家开了一间服装批发店,2019年上半年,平均每天100多单的销量让她一直在赔钱。一天,她无意中看到11岁的儿子在刷直播平台,主播们动辄上千单的销量让她很震惊。

“我的衣服便宜又耐穿,是不是也能在网上卖?”刘莎莎开始研究起直播卖货。

去年6月,学酒店管理的张静文大学毕业。她试着把简历投向了招聘主播的公司,颜值颇高的张静文很快接到了不少面试通知,招聘人员一见面就直接告诉她:“只要敢开口,其他都好办。”

从习惯时刻把“宝宝们”“家人们”挂在嘴边,到积累起介绍商品的词汇和句子,再到懂得分配精力——张静文学会了当一名主播的话术和基本套路。

刘莎莎全靠自学成才。刚开始她不好意思露脸,后来直播间里不断有“老铁”夸她声音好听,再加上想着“要卖货总不能蒙着脸上”,刘莎莎心一横,翻转摄像头与网友互动起来。

我原以为 这一行好赚钱

还在上大二的刘成是王燕招来的第一批主播。专业课少没事干,听说当主播收入高,刘成就在网上投了简历。

王燕给刘成开了6000元的底薪,每周工作6天每天直播8小时,每月全勤再加1000元。如果直播中有成交额,公司会拿出平台所给提成的20%作为主播的奖金。

干了3个多月,刘成只有一个月收入过万元,这是从早上10点工作到凌晨两点换来的,“以为这一行好赚钱,我当初是年少轻狂了”。

BOSS直聘的调研数据显示,去年上半年,带货主播的平均月薪为11220元,在全行业所有岗位中处于高位水平。不过,这个领域收入两极分化现象严重,71%的“脚部主播”月薪收入在1万元以下。

与低门槛相伴而生的是极高的流动性。“去年11月底,老板招了个1991年出生的大哥,他想转行。”生于2000年的刘成说:“我们第一次见面就是最后一次见面——两天后那个大哥就辞职了。”

因为入驻京东直播不久,王燕给手下的主播安排了三班倒的工作模式,“大哥”被排到下午5点到第二天凌晨两点上播。经验不足卖不出货,高压下还要连续熬夜,“大哥”很快败下阵来。

他的离开,让王燕意识到,这一行只能招年轻的,“有冲劲,熬得住”。于是一周后,张静文成了刘成的新同事。

有调研显示,58.2%的电商主播在职时间不满一年,平均跳槽间隔期仅为6个月到8个月。

除了上播就是下播

鼠年大年初六的早上,刘莎莎决定开始第一次直播卖货,“受疫情影响,那会儿大家都待在家里,容易刷手机”。

即便如此,刘莎莎也没想到,4个小时直播吸引了1000多人观看,最终8款服装共卖出了1268件,“相当于我线下10天的订单量”。

位于15层的办公室视线极好,可以俯瞰北京CBD的繁华,不过张静文很少有这样的闲暇和兴致,她一天中的绝大多数精力和热情都消耗在不到8平方米的直播间里了。

直播间里,时间也是被扭曲的。有好多次,罗阳调动全身情绪和专业技巧掀起一个讲解高潮后,一看屏幕下方,“才过了不到10分钟”。后来他发现,无论播什么播多久,临下播前5分钟一定是自己状态最好的时候,“就像上学那会儿,下课前5分钟反而是课堂氛围最好的时候”。

“欢迎来到直播间”

从老东家裸辞后,张静文先去应聘了一个知名滑雪品牌的主播,对方要求先培训再考试,合格后才能入职;她也去试播过几天,又觉得难以适应那里无处不在的网红养成氛围,“不过小半年的时间,想随随便便在这一行混口饭吃已经不容易了”。

当野蛮生长期过去,2020年,直播卖货在为新冠肺炎疫情背景下的经济复苏发挥出巨大作用的同时,流量泡沫,价格欺诈,商品造假等问题频频出现。“看直播买买买是否真的更省钱更可靠”成了不少消费者的疑问。去年底,国家网信办发布了《互联网直播营销信息内容服务管理规定(征求意见稿)》,意在加强对这一行业的监督与管理。

这些都在暗示着,留给底层主播和公司的时间不多了。

罗阳习惯把谈好的直播标注在手机日历上,他说,看到一个月里大多数日期都填满了,自己难免有些焦虑。

焦虑还来自未来的不确定性。尽管“互联网营销师”已被正式认定为新职业,但罗阳知道,称呼的变化不会改变这一行成长空间小、容易被替代的弊端,“再也不可能有第二个薇娅或李佳琦了”。

“容城刘莎莎”已活跃一年多了。从只有自己和弟弟两个人负责一切,到成立有选品有客服有售后等人员的小团队,刘莎莎再也不是那个入不敷出的批发商。

不变的是,每天晚上7点,她还是会站在第一次上播时用的那部手机前,热情地说出第一句话:“亲爱的家人们,欢迎来到我的直播间。”

在无数个隔音小房间里,那些被看见或不被看见的“脚部主播”,也差不多在同时说出了这句差不多的开场白。

据《工人日报》

沧州市民 文明公约

定礼费争睦为宠风;
安尚浪竞和勇养新。
护德对平里义明扬;
维崇反公邻见文弘,
结耻约信亲人生活,
团明节守爱助卫生,
族荣俭实老于究康。
民知勤诚孝乐讲健;
民法学境业益方行;
爱守科环敬公大出;
军纪尚护岗心止全;
拥遵崇保爱热举安,
沧等俗类责教体序,
爱平易分尽重得秩;
爱国由风圾职师着守;
爱自移垃履尊衣遵。

沧州市文明办 宣

公益广告