

“直播工厂”里的网红

“

入夜9时，北京朝阳区中海安德鲁斯庄园一独栋别墅开启一天中最喧闹的时段。4层别墅的多个房间传出不同风格的背景音乐与温柔妙语——直播开始了。

上线不到10分钟，陈梦莹直播间里的观看人数轻松破万，她比划着“爱你”的手势，对着手机摄像头向粉丝抛了个媚眼，嘴里哼唱着流行歌曲。

3个月前，5位20岁出头的女孩被甄选入住这栋一月5万元租来的别墅，陈梦莹是其中之一。她们和公司签约，每个人的房间就是自己的工作直播间，每天按规定在相关平台直播2到6个小时，月入10万。

自2015年以来，网络直播如雨后春笋，直播市场呈爆发式增长。刘威及其所在的传媒公司笃定这是暴利，将工作比重大幅投放至直播，打造网红女主播，线上线下一条龙制作，“部分主播月入十万起，公司和合作网络平台共赢”。



9月27日晚上9点多，正是直播高峰期，陈梦莹面对直播手机与观众们沟通。她来北京才3个月，现在每日直播的观众已超万人，温文尔雅的女神形象是她的风格。



网红“工厂”位于朝阳的一处别墅区，不直播时，邢丽会去逛逛街买买衣服，直播期间需要的服装都由主播们自己准备。



9月28日，午饭时分，主播们排队盛饭。“直播工厂”专门请了家政阿姨照顾她们的生活。



9月29日，邢丽正在房间里直播，“直播工厂”工作人员在办公区域观看直播情况并维持直播间的秩序。

像星探一样挑选网红

9月27日晚，别墅内灯火通明。大厅餐桌上摆满了一位女主播粉丝送来的知名火锅外卖。杯盘狼藉中，刘威拿出经纪合同，与一位刚从英国回国的黄发女子签了约。“她外文交流没问题，又有品酒师证和潜水证，正好满足一部分直播受众和线下品牌活动的需求。”刘威对这位新纳入麾下的女主播，颇为满意。

曾经营过上千淘

宝模特的他，对自己的眼力很有自信。“做直播这行，光长得漂亮不行，必须有自己的个性和气质，受众肯买账。”

位于朝阳区的这栋别墅，已经住进了5个女孩，均经过层层筛选。直播管理员像星探一样，在网上挖掘可培养的女主播，并进行3个月甚至更长时间的观察，以研究其在直播中的吸引力、粉丝数量与用户黏合度。

被公司认定有培养潜质后，女孩们签订经纪合约，入住别墅，进行集体化培训。每人一间房，配有专用手机、电脑进行直播。每天别墅内都有阿姨为她们做饭、整理房间，主播们所关心的只有一点：如何做好直播。

按合约规定，女主播们每天直播时长不得低于2小时，一周保证6天工作。但为了粉丝数量，她们除了参加线下

活动，3个月内没有一天停止，每晚直播到凌晨2点是常事。

除了日常直播，刘威还给女孩们安排了普通话、形体课、瑜伽舞蹈多项培训，并参与她们打造风格和衣服搭配。“每个女孩类型不同，穿衣风格就该有差异。陈梦莹是走商务知性风的，赵璐威是可爱萌系的，应该差异化竞争。”负责带女孩们出席线下活动的工作人员解释。

主播收入两极分化严重

并不是所有与刘威合作的主播都可以住进别墅，而入住别墅的女孩们也有着差别。

26岁的陈梦莹在大学未毕业前就有直播经验，她带着之前直播里积攒的百万粉丝来到北京。在别墅中，她住着顶层向阳的屋子，单是房间内自带的独立卫生间，面积也大于其他女孩所住的屋子。

参与线下电商活动

时，别墅里的5位女孩单位直播时间（1~2小时）费用以万起算，并由专车接送。但月初公司带着近20位主播参加一场电商发布会时，那些主播的月薪只有3000~4000元。

“底层直播的人赚不了什么钱，在北京维持生计都难。可一旦走到了顶层，赚钱难以想象。”刘威介绍，在直播圈里，中层奋斗到高层主播做

网红有可能，但能从最底层一步步走到高层的，凤毛麟角。

提及收入，别墅中受访的几位女孩轻松出口：“月十万。”但她们必须面对每半个月管理人员数据整理汇报的考验，考核涉及直播时长、天数、粉丝量、虚拟币数量等多项指标。

据刘威介绍，公司与相关直播平台合作，平台会在后台对

主播们月入礼物虚拟货币量转换估值，并进行统计。直播平台收取一定费用，剩下的全部归网红主播，但签约公司会抽取一定的提成。

直播平台里，礼物从1万~5万以上虚拟币不止，换算后最贵的礼物一件折合近8000元。高峰期时，陈梦莹等网红主播们的屏幕上，会被各式各样的虚拟礼物霸屏。

做主播并非长久之计

七夕当天的直播中，走可爱路线的赵璐威提了一句没人送花。一个多小时后，她收到了一位粉丝送的某知名品牌玫瑰花多盒，颜色样子数量不等。据悉，市面上该品牌礼盒价格几千元。“这就是她的魅力，一般做直播的能有吗？”刘威略带骄傲地说。

住在别墅中的陈梦莹、赵璐威、邢丽都是20岁出头，年龄相差无几，可她们却各自定位在高贵、可爱、知性范儿。“有一天我正直播，我的粉丝在下面说‘姐姐你先播着，我去写作业了。’”赵璐威谈到自己的粉丝群体，笑了。

无论在网上塑造的是哪种类型，直播时主播们都使出浑身解数与网友互动，聊天、唱歌、讲方言……邢丽特地去了解不同车的品牌、型号、性能。“粉丝们听得可带劲了。”她还为自己的铁粉建了个微信群，每天都和粉丝们沟通。出去游玩，还留心着给铁粉寄明信片和小礼物。

每至夜晚，主播们准备上线。打开专业补光灯、调节手机摄录角度、化着精致的妆容，身着与定位风格相符的服装，一天的

工作正式开始了。虽然在手机摄录不到的地方，她们往往随意穿着粉色卡通拖鞋。

对于主播网红，维持形象是最重要的。9月28日中午，做饭阿姨做好了7菜一汤，几个人围坐一桌吃饭，饭毕，桌上多数菜就像没动过一样。“姑娘们一小碗米饭都吃不了，吃素菜多，肉菜少。”阿姨介绍。

起先，父母并不同意陈梦莹以直播作为主业。“家人观念传统，理解不了。”但随着直播的普及，父母也会进入平台，看她直播。

对于直播前景，每个人看法不一。主播们对未来越来越有自己的打算：邢丽打算攒钱开个咖啡馆；赵璐威想要利用好“网红女主播”的身份标签，多些拍戏机会；陈梦莹渐渐熟悉后台工作，为转幕后带新人做准备。

而刘威和公司则谋划用直播变现，电商与线下结合、拍平面、接活动、做影视。“现在已经过了网红野蛮生长的时候，但红利还是可观的。即使有一天直播不火了，我们也算曾经的弄潮儿。”刘威说。

据《新京报》