

网络主播那些事儿

竺艳艳，宁波人，27岁，如今是3个直播平台的艺人经纪。

这里的艺人不是明星，而是近几年通过手机直播平台发展起来的大小主播们。竺艳艳负责指引他们入行，培养他们成名。

考虑到养眼程度，主播大多是美女或帅哥。一个拥有十万以上粉丝数的主播就可称为“网红”了。

他们利用业余时间，在直播平台上分享生活、表演才艺、探讨话题，收获粉丝们的“鲜花”“巧克力”“豪车”“游艇”等礼物。平台再根据这些虚拟礼物数为主播折算酬劳。一个足够勤劳的主播每个月可以赚到4000元至上万不等。这也可算是眼下时髦的职业了。

竺艳艳走入这行较早，自己也是一位成功的美女主播。近日，她向记者讲述了主播行业的酸甜苦辣。

直播的种种好处

一个月前，竺艳艳在自己的平台上直播了一场章子怡代言的新品发布会和一场有金莎出席的商业活动。

自己的节目中出现大牌明星，自然是令主播兴奋不已的事儿。提前预告到位，直播首页甚至会为节目留出空间，对平台、对栏目都是吸引眼球的举措。

这场新品发布会的规模不算大，主办方有选择地邀请了三十来个主播到场。竺艳艳是作为搜道网“美女时钟”版块的主播前去的。

主播们每人拿着自拍杆，连上网络，对着虚空中的观众自说自话，远方的背景则是举着化妆品的章子怡。当天看竺艳艳直播的观众低谷时三四千人，高峰时达十万人。“直播的好处在于能够即时拉近与观众的距离，实时互动。我们的口才和专业度可能比不上电视台的主持人，但电视没有我们的灵活性和亲民性。”她说。

比起传统传播方式，直播的优缺点一样明显，但移动端时代的网友似乎

乐意接受更有个性的交流方式，便于他们随时吐槽、发表观点，网友也会毫不吝啬地把真金白银兑换成虚拟货币，如“鲜花”“游艇”，砸向自己喜爱的主播。一般来说，“鲜花”的价值最低，1元能兑换10朵，“豪车”价值300元至800元不等，更贵的还有“游艇”。虚拟礼物背后都是货真价实的货币，由用户往直播账户里充值。所以在奥运会期间，率真的傅园慧才会在直播中大叫“不要送礼物”，而洒脱的张继科则号召粉丝多送礼物。

直播结束后，平台会根据主播们得到的礼物数给予提成，各个平台的规则和比例不等，按月支付底薪的抽成少，无底薪或是新推出的平台提成多。根据竺艳艳的观察，一个足够勤劳的主播每天在平台上进行一小时的直播，每个月能得到4000元左右的报酬，如果再积极些，每天直播四五个小时，并且内容足够吸睛的话，月入上万一点也不夸张。

瞒着父母学表演

是不是每个人都能成为主播呢？从手续上来讲，成为主播很容易，凡是有志于从事这一行，并且有所专长的“素人”都可以加入。但社会很现实，当红的主播一般还是有颜值、有气质、有才艺、会生产内容的那一拨。

竺艳艳小时候学过跳舞，从小是班里的文艺骨干，艺术细胞十足。班级要出个集体舞节目，是她带着大家编动作。读书时，竺艳艳想考艺术类，但思想传统的父母不同意，希望女儿还是安安分分做踏实的工作。

父母没能限制住竺艳艳性格里的不羁。本科毕业后，她偷偷报名上海戏

剧学院开在外面的表演班，突击表演课程，练台词，学语气，体验机位。转身就把个人资料递到了宁波几家影视公司，成为群演名单中的一员。

近几年在宁波取景拍摄的影视剧不少，但凡剧组需要一个公司前台、小护士、小秘书或是主演身边的小闺蜜，就会找上竺艳艳这样容貌端正、有一定镜头感的女生。她是《搜索》里的路人甲，跟女神高圆圆在宁波博物馆的台阶上擦身而过；是《后婚姻时代》里的总监秘书，有几句台词，但遗憾没和女主角刘涛对上戏；她是《寒山潜龙》里的交际花，和TVB前辈马国明一起负



竺艳艳

责搞笑；她是《末代皇帝》里的宫女，《东海客栈》里的游击队员；她还出演过护士、舞女……

和所有的群众演员一样，她在剧组吃盒饭、啃馒头，体验着百味人生。演过《乔家大院》《永不磨灭的番号》等剧的“二

哥”高昌昊认得这个小姑娘，有意提携她。但竺艳艳没有跟着“二哥”走，她心里知道，自己的身高、脸型、长相，不会在这个圈子里走多远。剧组生活，给她带来更多的的是见识、人脉以及日后做上主播所必要的“镜头感”。

如何为自己加分

从2012年起，竺艳艳就接触了直播行业。那时候直播平台的鼻祖YY LIVE正流行。YY主推的就是美女直播，但因为内容日益低俗，备受争议，后来虽也不断改进，毕竟不再独领风骚。

竺艳艳所在的是YY的附属手机直播平台ME。这个平台以年轻、时尚、高颜值为口号，做贴近年轻人的内容。如今，竺艳艳是ME的艺人经纪，主要负责招募和管理平台上的主播。每进来一个主播，竺艳艳就会告诉他们注意事项，提供意见，组织主播们参与线下活动。

在这个全民皆可为主播的年代，如何让自己异军突起？竺艳艳举了一个例子。今年2月，在参加线下活动时遇见一个短发姑娘，以前两人拍戏合作过，互相认识。竺艳艳问她愿不愿意试试主播行业，姑娘同意了，并且很努力。为了给观众提供更好的内容，她自学吉他，唱歌弹琴，上了ME的音乐台主推荐；六一儿童节时，她扎上丸子头，cosplay奥特曼，可爱喜人。2月份至今，她个人的粉丝数已破10万，直接被平台送去参

加韩国的活动直播，如此一点点累积。“在直播这个平台上，只要有粉丝，就有商业价值。”

竺艳艳曾经在文化公司工作过，但最后还是决定辞职，职业做直播平台的“主播管理”。如今，她已经为ME、UP、“鱼子酱”三个直播平台招募了1000多个主播，从刚开始的努力吆喝，拼命怂恿，到如今已是人满为患，无暇顾及了。UP主打的是海外直播，面向东南亚特别是泰国，主播素质要求较高；“鱼子酱”是最新推出的，里面主要是一些小演员，播报娱乐圈的花边。

一个新上任的主播多会讲一些与自己行业相关的、擅长的东西。时间长了，不免侃侃而谈于娱乐八卦、时事政治。这其实对主播们要求很高，“她们必须紧跟时事，最好还有些小道消息。但要掌握说话分寸，带观点时要注意辩证，不可语带偏颇。”

竺艳艳说，无论在什么平台上，想成为一个好主播，“内容为王”最重要，人无我有，培养专长。尤其是在主播遍天下的时代，拥有鲜明的个性、勇于表达似乎比什么都重要。

工作一点不轻松

直播平台给主播们的报酬是底薪加提成。不时也会有福利混入，比如礼品券、打车优惠券、洗衣卡、KTV的“网红卡”……现在大资本也开始看中直播平台，往里注资。“斗鱼”“虎牙”“映客”等早都已融资数亿，“花椒”“繁星”“易直播”等也迅速崛起。

身在其中的人赚的多是辛苦钱。竺艳艳举例说，自从她接了艺人经纪的活，没有一场电影是完整看下来的。因为主播们工作不同，空闲的时间不同，竺艳艳必须保持24小时在线，有任何问题及时处理。她的工作虽比坐办公室的人自由，但前后工作量算下来，一点也不轻松。

作为看着直播平台兴起、壮大的“元老”，竺艳艳始终有一种危机意识，“平台不是我的，不知道它什么时候就换了老板。”现在，她更愿意做一些线上线下相结合的活动，积累自己的人脉和资源。“线上的东西永远是虚无缥缈的，直播平台也不乏造假刷数据的情况。而线下不一样，我把有粉丝、有口碑的主播们集合起来，培养团队，自己做活动策划，比较好接商业合作。线下拿到的钱也是实打实的。”

不可否认，面对直播这一新兴传播方式，越来越多的广告商和资本开始重视和介入。他们不介意把自己的产品送给主播们，只要他们在直播中不时地提到一下某款补水液，或是身边的香薰、空气净化器，听众们愿意询价，广告效应就产生了。传统的营销方式也从硬广告越来越多地向多维度拓展。

直播，不仅仅是看热闹，带来的更是传媒方式的革新。

记者 顾嘉懿/文

记者 胡龙召/摄



和金莎（左）在一起