

IT
新势力
之
网媒变局

“网红”+“短视频”，实现流量变现

记者 史旻



2018年属于短视频，这毋庸置疑。

从去年快手带来的“老铁，双击666”，到今年抖音的一朝爆红，无不验证着短视频行业“春天”的来临。

我们走在大街小巷，“C哩C哩”、“海草海草”的bgm不绝于耳；上至在广场上挥洒汗水的跳舞大妈，下至幼儿园中词汇尚不丰富的小朋友，随口就能哼出“我们一起学猫叫，一起喵喵喵喵”这种“抖音神曲”。

在象山，有一位“70后”就抓住了这股“东风”，打造了一个从“网红孵化”到“短视频创作”的“流量王国”。

论“网红”的自我修养

1971年，欧吉林出生在浙江省象山县农村。1993年，从大专毕业后，他毅然回到象山下海经商，一路摸爬滚打，建立亮剑企业。

2016年，欧吉林参加了宁波大学商学院组织的“宁波市文化娱乐行业转型升级高级研修班”，在这次培训中，他好像打开了新世界的大门，许多新词汇让他这个中年人应接不暇，也让他深感传统行业转型的重要性。

于是，在反复忖度之下，45岁的欧吉林毅然决定开始自己的二次创业，把眼光放在了互联网直播、短视频拍摄制作这个新兴行业，2017年创建了亮剑共赢文化传媒有限公司。

“粉丝”——“流量”——“网红”——“刷礼物”——“变现”，单纯地从一个商人的眼光出发，这个“乱花迷眼”的时尚风口中的商业规律并非无迹可寻，而其中的核心竞争力就是网红。

“现在的直播市场鱼龙混杂，我们亮剑做的就是‘化零为整’，用一些规范化、标准化的形式进行统筹，与主播们的个性化相互引导、相互融合，培育有‘火’的潜质的下一代网红。”总经理王志强介绍道。

主播新人缺少话题资源如何找话题？如何巧妙地与网友互动，吸引注意力？在直播间的布置中有哪些巧妙的小心思？……这些问题都会被囊括进亮剑挖掘的“网红苗子”的日常培训中。

“我们与很多高校有合作，招募一些有才艺、素质高的主播苗子，聘请老师给他们进行声乐等方面的培训，再给他们打造直播场地……这些都是我们为‘网红职业化’所做的一些努力。”

据了解，亮剑旗下已经有了近300个线下签约的网红与近400个线上合作的网红，在短短一年中，有部分新主播已经凭借系统培训和自身努力，在直播平台上收获了近百万个粉丝。

短视频流量如何变现？

除了网红孵化，短视频也是亮剑的另一个着力点，并且随着与各大短视频平台的合作日益深入，亮剑在这个领域将投入更多的努力。

“这其实很考验团队，我们需要掌握互联网上的第一手动态，要有敏锐又专业的制作团队进行创作，但是这也是目前吸引人们注意力的重要方式。以前我们会一遍一遍刷朋友圈，现在大家都把注意力分给抖音这类短视频，这就是未来趋势。”

那么，作为一个新的传播形式，短视频推广与宁波这座城市的融合度到底如何呢？

他对于一个“象山红美人”果农直销商印象深刻，当时两人在聊如何让市场接受这种单价近20元一个的“桔中贵族”品种时，王志强坦诚：“如果要卖销量，我们不见得能打包票，如果你想做品牌，可以试试我们的这种传播思路。”

当时那个果农笑笑并未接话。

“你给我六万，我们在短视频平台给你做个宣传广告如何？”王志强试探道。

果农还是未接话。

“三万？”

“……”

“这样吧，不用先给钱，我们按照点击量分成，先聚集人气如何？”

“成交！”这次，果农答应地很爽快。

对于这个合作，王志强除了惊讶于果农的“狡黠”，还坚定了继续这种“分享变现”的模式：“这说明短视频在宁波的商业合作市场非常宽广，连一个地地道道的农民都知道‘点击率’的意义，他们只是缺少接触的途径而已。”

在后续的合作中，这个果农决定每月支付给亮剑四万五与一定的利润分成，以此来追赶这个“时尚潮流”。这只是目前亮剑接触的其中一个商户，据悉，亮剑在扬帆广场将有一个全新的办公地点，专门发展短视频商家流量推广业务。

同时，王志强还表示，借助“网红孵化”和“短视频吸粉”的渠道，亮剑期待以后能把线上的流量带到线下：“等到我们的网红有足够影响力，或者短视频有了足够的聚集效应，我们可以做一家线下的实体超市，把一些‘网红必备’商品与合作商户商品组合在一起，让流量肉眼可见，这就是互联网时代的魅力。”

快问快答

1. 你如何看待自己所处行业的发展趋势和创业机会

未来的直播一定会是某一经济支撑体，实体+互联网模式是未来直播行业发展的风向标。

2. 简单介绍公司的商业模式。

公司秉承对外“互利共赢”的发展理念，充分运用网络传播资源优势、多元化发展策略，积极推动网络直播与各类市场、各个领域的深度融合，除网络直播主业外，还可以承接各种企业开业、晚会、产品营销、品牌发布会等舞台媒体活动或单独商演活动，独立运营抖音等各大短视频平台，以及企业、政府等各类视频拍摄、宣传和传播等传媒业务。

3. 如何评价公司产品的创新价值。

致力于传媒主播和网红艺人的发掘、培训、包装、输出，网络传播模式的创新开发、运营推广，以及地方文化的宣传包装。在公司现有的管理模式、管理体系和管理框架基础上，已经着手编写网络主播培训标准、网络直播行业管理标准等行业标准规范，为未来成为浙江省行标型企业打下基础。