

模特找推手包装变网红身价高

粉丝“追求同款”心态让网红收入暴增



网红雪梨



罗志祥女友网红周扬青



郭富城女友网红方媛

最近，“四大天王”之一的郭富城交了一位网红模特女友的消息成为最八卦的新闻。随后该女友在网上甩出了一条淘宝链接后，网友的关注焦点瞬间又朝着网红模特卖衣服能赚多少钱而去。记者近日从有关渠道了解到，网红模特卖衣服的利润率竟高达400%以上！而记者从多个网站了解到，有个别网红模特光是卖衣服最少一个月能挣7万元。“互联网+”颠覆了许多传统行业的生态，模特行业所面临的机遇似乎也大大拓宽了，从单纯的线下走秀、站台发展到做网络模特、自己开网店卖衣服等，甚至催生出“模特包装”等新的产业。互联网时代的模特经济到底能怎么玩？

A 模特+互联网=网红？

所谓网红，言下之意就是指“网络红人”，在网络上的解释是指在现实或者网络生活中因为某个事件或者某个行为而被网民关注从而走红的人。他们的走红皆因为自身的某种特质在网络作用下被放大，与网民的审美、审丑、娱乐、刺激、偷窥、臆想以及看客等心理相契合，有意或无意间受到网络世界的追捧，成为“网络红人”。

而在互联网上，能够卖出衣服的网络红似乎总能跟模特这个行业扯上

关系。

模特经纪公司模范团队的相关负责人向记者透露，能够在网上成为网红的模特一定具备了特别会推销自己的潜质，或者找到了这样的团队帮助她成为网红。

可以说，模特只是靠在台上走秀或者为企业站台做宣传来养活自己的年代已经一去不复返了，互联网给模特带来了新的商业机会。

当在网店或是社交平台看到一张张照片里打扮得美美的网红模

特们出现在高档商场、热带小岛或是高级餐厅时，不少围观的人都会开始抱有一种粉丝的心态，并且由此产生一种对“美好生活”的向往。而当她们开网店卖衣服的时候，一部分粉丝的向往之情就找到了一个释放的出口——追求网红模特同款。

“找到好的经纪公司帮助女模特成为网红的的确是当前比较热的项目，成功之后，还会有很多相关的业务随之而来。”模范团队负责人说。

B 网红卖衣服月入三四万不成问题

那么，问题来了。一个模特成为网红，如果是靠卖衣服来赚钱，到底跟以往的收入有何区别？

“现在还没有成为网红模特的漂亮女孩子，如果能够接到网店的模特的单子，一般就只能做兼职，每个月也就2000元的收入，最低的只有800元。”有业内人士透露，进入模特经纪公司的模特，一般每个月也只有2500-4000元。该人士强调，如果要成为知名的网红模特，成功的包装、宣传、事件营销等必不可少。

一旦成为网红模特，收入则非常可观。

记者在一个网络社区看到，有

网友称自己身边一个模特朋友“每月只买图上的衣服就能赚7万”。有部分业内人士则表示，能够成为网红模特的女孩子，通常集中了让大多数女性羡慕嫉妒恨的特点，很多人靠着开网店卖衣服赚钱，甚至成功转型商界，身家可观。

“我认识的不少模特成为网红后，就在网上开了自己的网店。自己找款式、自己花钱找服装厂生产，最后在店里上货说是自己一直穿的牌子，再标价三百多块钱卖。”有知情人士透露，不少网红模特每个月光是卖衣服，轻松挣个3万元到4万元不是问题。

“粉丝们为什么会喜欢买网红

模特的衣服？”上述人士分析，可能是因为随着越来越多的消费者在衣着的审美和品位方面的提升，开始想要购买有设计感的大牌服饰，但很多年轻人的购买力却没办法跟上眼光成长的速度，而模特恰好是最容易和时尚搭上边的，于是不少网红模特瞄准这个商机，推出“独家定制款”“限量款”等，其价格和品牌服装之间的差异就大大吸引了粉丝。

但对这种网红模特开网店卖衣服赚快钱的模式，也有观察人士认为，随着市场管理的进一步完善，上述赢利模式能持续多久，值得思考。

C 模特经济将会如何发展？

“互联网改变人们的生活方式，对于模特经济当然也改变不少。”模特公司创始人吴东浩对记者表示，在模特这个比较特殊的行业，传统的商业模式正在受到互联网的挑战。

“比如社交平台的兴起带来的模特资料外泄，很多模特会反映接到越来越多的骚扰电话，而不是正规的商

业订单。一方面很多模特希望在一个好的平台打造推销自己，另一方面出现了劣币驱逐良币的问题，行业被一些希望浑水摸鱼的人搅浑。”吴东浩告诉记者，模范团队要做的就是建立一个连接模特和商业需求的平台，让模特在这里能够找到合适自己的订单。

同时，吴东浩也坦言，模特这个

行业原来的进入门槛很高，随着互联网的发展，网络模特的兴起也带来了模特门槛降低的机遇。传统的经纪公司虽然能够签下很多模特，但是有机会获得商业订单的总是集中在特别被公司看中的几个模特手里，而随着模特经济对接互联网，也给模特们带来了新的机会，这肯定是新的趋势。

链接

国外名模明星卖衣服流行自创品牌

事实上，模特或明星卖衣服并非中国的专利。不过，国外名模似乎更倾向于和成熟的知名服装大牌联手合作的模式。而这些服装受欢迎的原因，自然也离不开明星效应。

像鼎鼎大名的模特Kate Moss曾和英国高街品牌Topshop联手设计，推出Kate Moss系列服装。有意思的是，这些衣服完全谈不上奢侈，每件平均价格也只在100美元左右，最低的甚至只有10英镑。据悉，该系列每一季新品发售的时候，Topshop各大门店都会排起长龙，热门单品也旋即遭到疯狂抢购。

而在音乐界正当红的流行小天后Taylor Swift，近期也和美国Heritage66公司合作设计了其个人服装品牌。据悉，Heritage66由明星设计师Kate Liegey创立，在中国有20多年的服装生产经验。Taylor Swift的品牌服装在今年8月登陆国内某大电商平台。

要说起最知名的明星服装设计师，则非贝嫂莫属。有数据显示，其自创的维多利亚·贝克汉姆时装品牌(VB)2014年的营业额为3039万英镑。而在2012年，VB的营业额为1576万英镑，也就是说贝嫂两年内就把营业额提升了一倍。(羊晚)