

A 日常

4部手机,每天看直播超10小时

晚上8点,大新(化名)到家,就把自己的四部手机一字摆开,观看“美女直播”。这是网红培训师大新最忙的时候。每天,大新需要不间断观看10个小时以上的直播,除了发现自己平台上主播的问题并及时指出,他还需要监控对手在播什么。

这个34岁的男人8个月前从媒体跳槽到直播公司担任网红培训师,是两个孩子的奶爸。每天晚上,他一边照顾孩子,一边要通过直播“看护”好自己所带的8位网络主播。

尽管妻子对直播中的美女并不反感,但依然对大新“毫无家庭时间观念”的工作颇有微词,以至于晚上11点过后,大新不得不偷偷工作,“戴着耳机,小孩睡着后再看一两个小时”。

“新主播一上来,搞不清楚状况,你得教她们”,大新说,培训师实际上是潜伏在观众中,直接用弹幕和主播进行现场沟通,提醒主播的妆容和姿态等,实时监督并当场指正。培训师对新主播最重要的培训内容之一。

网络直播的黄金时段在晚8点至12点,每位主播的最佳时段又根据个人特点和喜好来选择。一位网络主播通常一晚上不超过两小时。

晚上12点过后,大新带的几位新人主播纷纷下播,但他还不能下班。如果有主播为获得礼物、取悦粉丝,进行了露骨的表演,大新会发飙,“直接警告,再不行就停播乃至封号”。

B 收入

“徒弟”收入是他的10倍以上

这样的状态,自大新去年年末加入酸果直播以来就一直持续着。此前,他在广州一家媒体担任经营部主任。后来移动视频直播浪潮兴起,他离开服务了六年的媒体,加入互联网公司负责网红市场开拓。

早前在媒体时,经常为广告客户举办活动的大新,没少跟模特、歌手、演员和各类草根达人打交道,积累了不少人脉。凭借这些资源,从媒体离职后,他逐渐将一个个此前合作过的姑娘推荐到供职的网络平台,告诉她们,他有能力让她们赚得更多,甚至让她们一夜成名。

网红培训师的基础工资并不高。业内人士介绍,在北京,一名优秀的网红培训师底薪最高也只在万元左右。在广州,底薪只有6000元左右。但吸引网红培训师的是,“徒弟”给他们带来的收益,“你的主播流水越高,你自己的收入也会更多”。

网络主播的吸金能力将直接决定培训师的收入。大新介绍,以自己目前供职的直播平台为例,每月公司会为整个培训师团队订下目标。倘若目标是150万流水,超出这个金额后,培训师团队则可以抽成20%。大新所带的主播中,有的收入超过他的收入十余倍。这在网红培训师行业并不罕见,“手下的主播收入多你十几倍是正常水准,高的则可能多出二十倍。”

如今,大新和在直播界工作多年的两名同事组成公司的网红培训师团队,三人每人每月要承受数十万元的任务量考核。对于直播界老手来说,这不在话下,但是对于刚刚踏入圈子的前媒体人大新,他需要适应这种压力。

网络主播的薪资考核通常由培训师来核算,大新手下也曾有年轻主播因为不满薪资向他“讨薪”,还呼吁粉丝在平台刷屏,这让他对自己调教出的主播“刮目相看”。更让他迷惑的是,“明知道那些表演都是你教的,可你越看会越看不清,到底是镜头前还是生活里才是那些女孩真实的样子?”

揭秘

网红培训师

网络直播平台的兴起,让依托这些平台走红的网络主播越来越多。他们就是大众眼中的网红。网络直播平台并不高的门槛,让不少毫无经验的素人也做起了网红梦,网红培训师这种新型职业应运而生。网红培训师的适时出现,让培养、包装、推广、销售网红成为一种职业,也让无数素人走上舞台,继续做梦。

他们有眼光、有资源也有底线
知道谁会走红网络
既是保姆又是导师
还是全民直播时代的润滑剂

C 包装

引领素人成网红的伯乐

转型半年,大新就为平台签下80多名主播。什么人适合做网络主播?“通常情况下,颜值高、情商高、多才多艺的人一定可以吸睛乃至引流,他们有很大概率成为网红。”在大新眼中,要想火,最关键的是找准定位。

在成为网络主播前,广州女孩肖茜为了“明星梦”曾做过各种尝试,去香港和演艺公司签约,出唱片、赶通告,可始终无人关注。“要当小资歌手,而不是秀场明星”,大新给肖茜重新定位,告诉她不化浓妆,穿上靴子,唱上世纪80年代的怀旧粤语歌,“没那么漂亮,但很酷”。今年5月,在网络平台开播一周后,肖茜人气过万,不久成为平台当家花旦。半年不到,就把过去几年的损失全挣了回来。

2014年之后,以游戏主播为主要定位的网络主播身价倍增,不少年薪千万元级的播主问世。如今,全网中有近200多家直播平台,抢占优质主播成了各平台能否引来流量的关键。但是,这种超级主播,小型创业公司往往并无能力接纳。

因此,挖掘有潜力的主播,并对其进行一系列的培训、包装、推广、商业化成为大新的任务。大新从广州、深圳找来大学生、模特甚至电视台主持人,为她们开通直播,还尝试将毫无表演经验的素人带到镜头前。

19岁的莲乐是大新在一次高校活动中偶遇的。这个学习中文的哈萨克斯坦姑娘,当时连中文都说不清楚,但大新却觉得她“有料”,每天光问她哪里人就有上千条弹幕”。

“没人管她是谁,但只要她的标签够好”,一个主播的标签可以根据其定位通过方方面面去营造,从大头像到小头像,房间背景到外景场合,包括名字都必须精心策划,“‘灰灰小可爱’就比直接叫‘小灰灰’吸引人”。

已经走红的网络主播肖茜认为,大新是把自己领进直播大门的“师傅”,两人并非直接的雇佣关系,但大新“和领导一样,能定很多事”。主播在平台上岗时间的绩效考核、线下活动的推荐人选,以及她在平台有多少个晚上能登上热门榜单等,很大程度上与大新有关。在她眼里,只要不在收入上亏待自己,她乐于和培训师保持良好的关系。



D 技巧

电视台主播未必能当网红

在大新所服务的直播平台,每晚会将已拥有粉丝数十万和刚刚上线的新主播同时置顶放在推荐位置,能说会唱的成熟主播收获粉丝的赞美和礼物,刚刚上线的新手大多因为毫无经验,却不得不面对来自网友的讥讽——“太丑了”“声音难听”等评论,往往让心理素质不太好的新主播无法承受。

这时,大新会告诉素人们,“先举好手机,起码面对前置摄像头的时候看得过去”。

素人直播前,大新和公司网红培训师还专门教授她们各种直播技巧。他们制作专门的培训课程,内容从穿衣搭配到直播音乐选择,从摄像头摆位到主播语言。甚至会安排主播熟记一些特定台词以应付特定场合。

技巧之外,培训师始终坚定“职业心态”的重要性。今年6月,一位前电视台女主播前来应聘,这位久经沙场的主播面对手机却总是“端着”,连拿手机的角度都掌握不好,始终找不到网络直播的感觉。“这就是心态不对”,在培训师眼中,和观众远远相望是大忌。

当网络主播另一个不成文的禁忌,是一上线就向观众索要礼物。“打赏礼物是主播和观众的基本交流方式”,大新认为,能否维持这种微妙的关系,是好坏主播的标签。但是,不论刷多少礼物,直播平台对于主播的“走私”行为则进行严控,“如果对方刷很多礼物要求线下见面甚至单独,很多新主播都顶不住诱惑。这还是心态问题,对方是为你线上表演买单,这是你劳动所得,而不是其他。”对于那些无法顶住诱惑的主播,平台往往会施行惩罚制度,这一制度要求网红培训师“连坐”。

传统媒体人出身的大新对于主播是否能在直播中“打擦边球”,曾和团队里的其他人起过争执,但他始终坚信,红线不能碰。“别说露点,露多一点我都很担心”。

E 风险

网红永远只是极少数

随着手机直播等的上线,一场全民直播的浪潮席卷而来。不少素人也通过各种直播平台,将自己的生活展现在互联网上。每一个手机用户都有机会通过手机向别人展示自己,但在网红培训师眼中,这并不代表所有人都会火,“永远是二八定律,只有少数人能被大家看到”。

不是每个人都能成为网红,但它或许会成为一种社交趋势。直播的社交属性成为它生长的又一规律,大新说,“它可能是下一个微博,它是一种更高效的交流方式。”

在暨南大学新闻与传播学院教授谭天看来,和传统意义上的电视直播不同,如今全民直播的不一定是内容产品,“它可能是一种服务产品,其中最大的特点是互动,看一个人吃饭,问他香不香,这可能满足有些观众闲余时间消费的需求”。

草根登台演出,网红培训师则成为润滑剂,他们既是保姆,也是导师。但是,最终能被公司和市场认可的,却永远是少数几位“明星”。

由于网红培训师掌握着推广的生杀大权,有些素人也开始从培训师身上想办法,“发红包的、求私下见面的,不过是想让我推她们”。

在大新看来,正是因为全民参与网络直播,造成了直播门槛过低,而高素质主播的缺失,造成了行业内的乱象。为了防止这种作弊,大新和团队成员说他们有明确的底线,“只有真正观众数高、有吸金能力的,才能推荐(到热门)”。(徐勉)