

危中寻机看亮点

网红经济探析

秦皇岛：“网红经济”御风而行

□记者 商棠 李丽钧 袁立朋 杨利光 李兴双

湛蓝的天空、清澈的海水、端庄的阿那亚礼堂、“孤独”的图书馆……

“秦皇岛处处是美景,发展网红经济的条件得天独厚,我要把这里打造成华北地区最好的网红场景直播大楼,预计10月份开业。”北京商人马山说,准备在故乡秦皇岛大干一场。近年来,一大批MCN机构在秦皇岛涌现出来,网红经济风生水起,成为该市经济领域一道亮丽的“风景”。

社会力量强势推动,网红经济大潮来袭

7月22日,在位于秦皇岛市海港区1984文化创意产业园区葡汇文化公司,“主播龙虎榜”“产品销售排行榜”不断更新,显示着这家公司的活力。葡汇文化副总梁爽说:“通过分析和统计这些排行榜,我们可以随时了解消费者喜欢什么样的直播风格、什么种类的产品受消费者喜爱。”

“我们母公司是国际贸易公司,可以提供完整的供应链。公司主要做网络直播带货变现,目前有100多位主播,100多个账号,600多万粉丝,一天一个账号最多的时候达39万多流水。”梁爽介绍。

2016年开始运营的1984文化创意产业园区由废弃厂房改造而成,这里保持着原有的工业风貌,目前正在建设直播场景、短视频制作基地、网红直播间,为园区的自媒体文化产业奠定基础。

7月22日15时,乔氏台球企业集团进行着一场网络直播台球大师赛。“我们通过校园选拔、社会招募等方式,打造培养网红台球主播。通过各种网络台球大赛,吸引粉丝关注我们的产品。”乔氏台球企业集团董事长乔冰说,作为一家以生产台球桌为主的制造业公司,用网红做引流促销,给传统产业插上互联网的“翅膀”。

这段时间赤度文化传媒有限公司董事长孙灏羽有些忙。随着公司网红主播不断增加,目前2000多平方米的办公场所已经不能满足公司的发展,面积8000多平方米新的网红孵化基地正在紧张筹备中。

赤度文化传媒有限公司是一家专注于IP孵化的短视频MCN公司,仅抖音平台已签约近4万名线上主播,短视频涉及生活的方方面面。“公司有200多名经纪人,上个月的粉丝增长量是1.08个亿,每个月粉丝的增长量保持在1000万的增长速度,预计今年粉丝增长量突破1.5个亿。”孙灏羽说。

秦皇岛星策云创公司运营总监李睿琳：用网络带动实体经济发展

□记者 李丽钧 袁立朋



星策云创直播电商孵化器的网红团队在做直播前准备工作。曹建雄摄

“在网红经济领域,眼下最挣钱的不是直播带货,我还是选择了这条路,我认为它有前途,也有意义。”7月24日,秦皇岛星策云创孵化器科技股份有限公司运营总监李睿琳对记者说。这个年轻的90后,加盟到秦皇岛星策云创直播电商孵化器,想实现一个网络带动实体经济发展的梦想。

“从去年孵化器成立到现在,我们已经进行了20余场网络直播公益培训,培训学员达2万多人。涵盖了残疾人、贫困户、打工仔、怀着创业梦想的大学毕业生等群体。”李睿琳说,直播带货是新事物,比传统电商模式互动性更强、更能凝聚人气。

1990年出生的李睿琳曾是某社交平台的网络电台主持人,本身就是一位网红,曾连续成为该平台的年度全国影响力前三名。2017年12月,她在秦皇岛创立了自己的公司,为当地企业提供网红孵化、直播带货和新媒体策划运营等服务。

跟大量企业的接触,让出生在普通职工

孙灏羽说。

在互联网的驱动下,网红经济日渐兴起,秦皇岛市的“网红”特质也越来越明显。

目前,秦皇岛共有87家MCN机构,经营范围主要是头部主播、直播带货及影视节目制作、文化艺术交流等活动领域。从业人员3499人,签约网红10万人,今年以来资金流量3亿元以上。

多方发力支持培育,网红经济蓄势待发

“我从来没有想过去别的地方发展,我很有信心秦皇岛能变成网红经济城市。”图沐文化收藏公司总经理孙宇一语中的,他的底气来自秦皇岛市发展网红经济的决心和支持力度。

为促进秦皇岛市网络直播行业的健康发展,该市多方调研,对标国内网红经济强市,研究制定相关扶持网红经济政策。积极促进产业集聚,形成规模效应,秦皇岛星策云创孵化器、无边界网红经济孵化基地、她力量网红经济孵化基地等网络孵化器和基地拔节而生。

秦皇岛市政府主动对接人民银行、中国银行、农业银行等金融服务机构,鼓励金融机构在防范风险的前提下,为网红实体经济提供金融服务。召开网红企业与县区政府联合参加的对接会,解决网红企业的场地、用工和财政补贴等问题。同时,加强网络直播服务管理,要求属地网络直播平台机构及账号要在规定期限内到网信部门登记备案。组织人社部门、网络媒体、在秦的大中专院校和MCN机构开展云招聘活动,解决网红企业专业人才匮乏问题。

秦皇岛星策云创孵化器科技股份有限公司目前的办公地点是上海市人民政府驻秦皇岛办事处所在地。该公司总经理马英说:“公司组建初期,正在为选址问题发愁的时候,政府帮了大忙。”

秦皇岛市委宣传部副部长、市委网信办主任郑新认为:“发展网红经济会给城市带来更大活力,给社会带来意想不到的效益和强劲的发展后劲。秦皇岛有众多大学毕业生,网红公司可以为他们提供岗位,留住他们,让秦皇岛成为一个可以留住年轻人的城市,而留下来的年轻人,则可以让这座城市更有活力和朝气。”

家庭的李睿琳觉得,网红经济如果完全“飘”在空中,倚重娱乐秀场模式赚快钱,靠粉丝打赏日进斗金,难以长久。她及时调整企业的方向,侧重于直播带货型网红的孵化培养。“网红要跟农业、制造业对接,用网红的号召力和电商的渠道把工农业产品流通起来,让最务实的产业多挣钱。”李睿琳认为。

2019年,李睿琳结识了深耕网红产业孵化领域多年的企业家马英。马英对“三农”的情怀和务实精神,打动了李睿琳,当年6月,他们与另一家股东一起,共同成立了秦皇岛星策云创孵化器科技股份有限公司。

“我们要把这个孵化器建成产业电商、农村电商、旅游电商共同发展的新数字商业生态圈,建立内容+网红+电商+运营+政策支持立体化的新型电商生态体系。”李睿琳说。

“听说秦皇岛要打造网红城市,我们也重新确立了发展的‘小目标’:要成功孵化50家以上的电商企业,带动完成200人以上创业就业,打造示范性直播电商孵化基地!”



葡汇文化公司主播正在直播带货。袁立朋摄

补“短板”破“瓶颈”,让网红经济走好走远

从目前的行业实践看,网红经济主要有3个盈利来源:直播平台上粉丝打赏、社交媒体上植入品牌广告、电商平台上向粉丝销售商品。无论哪种模式,“人红好卖货”都是“网红经济”变现的普遍路径。

但并不是所有的网红都能在网红经济的快速发展中分得一杯羹。昌黎县全息互动科技有限公司总经理孙伟说:“在昌黎,像我们这样的公司有7家,但目前只剩下我们1家生存下来了。”孙伟认为,光指望平台打赏变现的途径是走不远的,发展网红经济要做到精准定位,不断研发变现的新途径。

孙伟说。

“在‘互联网+’背景下,秦皇岛市聚力打造网红城市,培育发展网红经济,深入挖掘区域网红资源,培养网红人才,激活城市发展的‘网红基因’,适应了数字经济发展的时代潮流。”河北省社会科学院副研究员车同侠对秦皇岛市打造网红城市表达了自己的看法。

车同侠认为,网红经济呈现以网红电商(含直播电商)、广告营销、直播打赏/虚拟礼物、知识付费等为主要变现路径的产业结构。“内容即营销,流量即渠道”的逻辑更是重塑了传统商业,农产品、食品和服装等传统商业搭载了互联网平台的快车推陈出新,颠覆了以往传统产业的发展模式和思路。所以说,数字经济和网红经济作为中国新经济的重要代表,其崛起背后有深刻的人口、技术、产业、资本等推动,并正在对流量、渠道、营销、商业模式等带来深远影响和场景革命,其中直播电商将成为行业标配。

在2020年突如其来的疫情影响下,以

昌黎县全息互动公司总经理孙伟：

努力跨过“变现”这个门槛

□记者 商棠 李丽钧 袁立朋

“干MCN机构不难,难的是把流量变现,这是网红经济发展的关键。”成立仅2年的昌黎县全息互动科技有限公司已成为秦皇岛知名的网红孵化企业,而他们发展壮大的关键,就是跨过了变现这道关。

全息互动曾经是一家手游公司,以开发手机游戏软件为主,2019年,他们将目光转向短视频,曾在火山视频等平台进行过探索,目前在以抖音为主阵地的视频平台进行内容创作。“我们现在是一家MCN,年能生产20多万条短视频,每天在抖音上能实现1000万至3000万次的播放,公司已经走上了稳定发展的快车道。”孙伟说。

与直播带货、秀场娱乐模式不同的是,同为MCN机构的全息互动选择了专注短视频。目前,全息互动公司有签约艺人100多个,“茜望”“橙果”“小鹏”“小比克”等都是拥有几十万、上百万粉丝的网红。依托30多人的拍摄制作团队,全息互动每天能生产搞笑、情感、宠物、生活类短视频300多条。

全息互动快速发展的秘诀,在于有了自己的变现渠道。虽然公司能按流量从视频平台得到收入,但除去艺人的收入、公司运



昌黎县全息互动科技有限公司总经理孙伟(中)现场指导员工。袁立朋摄

营等多项成本后,已经剩余不多。以软件开发起家的孙伟,想到了信息流广告的途径,他们组织技术团队,依托视频平台的小程序接口,开发出了广告小程序,接入信息流广告,使公司的变现能力实现了翻倍。

接入信息流广告后,每1000次点击,全息公司可以得到100至200元不等的广告收入,除去平台扣除和纳税之外,公司能留下大头,这一轮变现操作,让全息公司有了持续发展的基础。



↑秦皇岛星策云创孵化器科技股份有限公司正在进行公益培训。袁立朋摄

乔冰认为:“发展网红经济‘酒’首先要香,有些网红一开始推广得不错,但是时间长了就销声匿迹了。有的推广的量挺大,但是价格体系被破坏了。所以发展网红经济要有好的产品是硬道理。”

为了让网红经济走得更好更远,在疫情防控和社会发展的形势下,秦皇岛市委市政府抢抓转型升级之“机”,从政策支持、平台搭建、人才支撑、环境营造等方面着手,努力促进MCN机构尽快成立网红经济产业协会,采取政府指导、协会组织、社会参与的方式,制定网红经济“诚信规范经营”的标准体系;开拓“线下打烊、线上开播”新运营模式,在线下做活商圈和特色街区,促进夜间经济、假日经济提档升级;在线上搭建电子商务平台,坚持与专业市场货源错位竞争,促进传统商贸领域转型升级;研究直播电商人才培养模式和体系,构筑直播电商人才的整体职业体系,提供人才培养到职业规划的路径,提升平台矩阵的“含金量”,让网红经济真正成为推动秦皇岛发展的新业态和新动能。

激活城市发展的“网红基因”

——访河北省社会科学院副研究员车同侠

□记者 李丽钧

网络购物为代表的消费新业态、新模式展现出了强大的发展潜力。秦皇岛市积极发展数字经济,加快推动数字产业化,依靠信息技术创新驱动,不断催生新产业新业态新模式,用新动能推动新发展。通过利用互联网新技术新应用对传统产业进行全方位、全角度、全链条的改造,提高全要素生产率,释放数字对经济发展的放大、叠加、倍增作用。

在发展过程中,秦皇岛市如何充分利用信息技术促进网红经济发展?车同侠建议,一是完善大数据政策环境,坚持数据开发为主导,以数据为纽带促进产学研深度融合,充分利用秦皇岛市大学毕业生多的优势,形成数据驱动的发展模式,培育大数据领军企业,打造创新型的大数据人才队伍,孵化网红经济经纪人和直播市场主体。二是搭建网红经济平台改善消费环境,通过建立完善各种便捷高效的网络直播购物平台,发放消费券,刺激消费需求,持续执行工业消费品下乡政策带动消费降维,让消费者

“能消费”“愿消费”“敢消费”。三是鼓励运用网红经济促进多业态发展,通过网红经济平台的搭建,促进商旅文体等跨界融合,形成更多流通新平台、新业态和新模式;通过网红经济引导电商平台以数据赋能生产企业,促进个性化设计和柔性化生产,推动传统流通企业创新转型升级;通过网红经济的推广,支持线下经营实体改造提升,向场景化、体验式、互动性、综合型消费场所转型;鼓励经营困难的传统百货店、大型体育场馆、老旧工业厂区等改造为商业综合体、消费体验中心、健身休闲娱乐中心等多功能、综合性新型消费载体。

车同侠说,需要注意的是,直播带货本质上还是卖产品,主播不能依靠流量成为网红主播来带高坑位费而坑害商家。质量为王才能让消费者成为回头客,要“叫得好”更要“真的好”,毕竟“酒香也怕巷子深”的前提是“酒香”。因此,秦皇岛在做好直播的同时,还要在直播屏外下足功夫,形成线上线下合力,助力“直播带货”行稳致远。