



黄稚云
Huang Zhiyun

- 美国联邦政府甜蜜之家指导员
- MD/VA/DC 持证调解员
- VA 最高法院 共同抚养 教育者
- Gottman 夫妇治疗师 二级
- 中国婚姻家庭咨询师
- 2017 杰出华人优秀教师

提供中英文服务

免费热线:

(240)716-1000

家事法调解

6周快速无争议离婚

最保密 最省钱
最省时

双赢调解事务所 华府唯一

symediation.com

最有尊严的争议解决

联合退休法官律师调解员 一站式解决

- ✓ 争议调解, 善办难案
- ✓ 达成分居协议, 离婚协议, 文件准备
- ✓ 孩子抚养权, 抚养费, 探视权
- ✓ 配偶赡养费, 财产分配
- ✓ 亲密关系重建

4-092

zhiyunmediator@gmail.com

不断涌现的学习博主 知识为辅 变现为主

近日,一则“学习博主中考失利、考进中专”的话题,在坊间传得沸沸扬扬。

话题的起因,是小红书上一名学习博主发布的图文,称自己因为中考失利,只考进了中专,情绪非常低落。日后更新的内容,可能将是中职相关或者生活日常,同时也向关注者致以歉意。

一时间,这个话题竟然冲上了各大社交、资讯平台的热门榜单中,有看热闹不嫌事大的网友挖苦,这位博主应该是搞错手账、学习笔记本之间的区别了,如果将时间用于自身学习应该不至如此。

其实,最近一年多来无论是分享社区、短视频平台甚至是直播,都出现了不少通过图文、视频和直播分享考研、考证、考公、升本过程的学习博主。其中有的博主,还是正在中考、高考中奋斗的普通学生。

一些学习博主考试、学习,为了人生目标奋斗的励志经历,也的确吸引了大量用户关注。只是,有不少网友透露,考证路上的“明灯”——自己关注的一些学习博主似乎渐渐地变了味了。

学习博主不学习,这又是怎么回事?

学习为辅、变现为主?

“我一直有关注一位学习博主,她讲述的经历跟我很相似。”

家住广州天河五山的张焯,目前已经辞去工作,正在全力考研。她告诉懂懂笔记,自己所关注的这位小红书上的学习博主,自称也在全力考研冲刺中,每天都会定期分享学习心得、技巧等图文或视频内容。

之所以自己会追随这位学习博主,张焯解释道,主要是因为考研学习的过程十分枯燥乏味,自己最近心理压力较大。当看到相同经历者的时候,会倍感亲切,也将对方当作是学习路上一个学伴儿,于是一直在关注。

“有时,这位博主分享一些学习的技巧,如果适合自己,我也会试着用一用。”不过,最近她渐渐发现,自己追随、所信任的这位学习博主,也开始偏离了“主题”——陆续在图文、视频分享中植入不少产品广告,甚至带起了货。

一开始,博主推荐的是一些文具、书籍、护眼台灯等产品,但随着广告、推广的增加,博主也推荐起了零食、服饰箱包等与考研不相关的东西,“有点反感,但还能理解,毕竟辞职全力在考研,也需要收入吧。”

那么,张焯描述的现象,究竟只是个例还是行业普遍现象呢?

为了一探究竟,懂懂笔记在小红书、抖音、快手、B站等平台上搜



索“学习博主”一词,找到了大量相关学习博主,有的博主以图文模式分享其心得,有的以短视频的方式记录考证点滴,有的是以慢直播形式,探索“衡水学习法”的各种可行性。

那些排名靠前的学习博主的内容,更新频率都比较高,有的甚至已经做到日更状态。无论图文还是短视频内容,做得也都相当精美、用心,可见真的是花了一番心思。从略统计下,每一则内容的阅读量、播放量,大都在几千至几万不等。

与此同时,懂懂笔记也发现一部分学习博主开辟了商品推荐专栏,美其名曰“好物分享”转发推广任务,有的则开通了电商橱窗,表示可以方便粉丝、观众购买推荐商品。更有甚者,面向“考证达人”卖课、有偿传授如何成为一名学习博主的“秘诀”。

经常在分享中“夹带私货”的学习博主,账号介绍中往往也赫然标注着“欢迎商务合作”的字眼,并附上相应的联系方式。

可见,有一部分学习博主的确是学习为辅、变现为主。说白了,就是以学习之名吸引精准受众,通过推广任务、卖货变现。

那么,这些学习博主推荐的“好物”真的有人买吗?

学习博主卖货如鱼得水?

以洽谈商务合作、营销推广为由,懂懂笔记联系了几位学习博主,试图了解博主引流、变现的方式。

几乎所有博主一听洽谈商务

合作、营销推广,都显得很积极热情,甚至忘记了自己学习博主的身份,不停介绍账号的数据、合作的价格。

“我现在全力备考(研究生),没工作、没收入,主要靠推广、卖货维持日常开销。”

当问及如此“精心”地经营学习类账号、招揽商务推广合作,是否会影响到自身学习计划时,一位昵称为“向阳”的博主解释说,目前很多学习博主依靠广告、卖货收入维系生活,并不罕见。

他向懂懂笔记透露,部分刚入行做学习记录类内容的博主,由于其关注量有限,暂时无法获得合作,只能慢慢熬日子。而人行一段时间的博主只要有了一万左右关注,每则短视频、图文的播放量、阅读量稳定在一千上下,便可以开始尝试接触商业合作,一点点进行变现了。

“一开始大家都是靠吸引流量,转发平台的推广任务变现的,门槛低但收入也低。”向阳告诉懂懂笔记,最近一年他将自己专升本的学习点滴,制作成短视频内容发到网上,内容更新也很及时,因此吸引了将近十万用户关注。

如今这个账号除了转发平台推广任务之外,靠点击量数据也经常能收到广告邀约。只是由于植入、推广商家所指定的商品,每次的报酬仅仅只有三、四百元,因此他更倾向于卖货。

所谓卖货,即通过图文、短视频内容的推广,吸引用户买指定商品,最后以销售量结算佣金。向阳坦言,学习博主卖货与网红主播、短视频达人最大的不同之处,是没

有固定的坑位费用,纯佣结算,收入全在于商品销量的多少。

“好在学习博主推东西(卖货)还是比较简单,起码比起很多小主播要容易许多。”对此,向阳的解释是:由于学习博主高举“学习”大旗并吸引大量志同道合的用户,相比直播网红,学习博主的用户信任度更高,关系纽带更强。

加上一部分用户盲目地对博主推荐的学习方法、学习经验深信不疑。

因此,往往也会相信博主所推荐的商品,从而选择下单购买。更有甚者,在学习博主的身上看到了自己曾经考证学习的经历,因此产生共情,几乎是精神物质两方面全力支持博主,主动选择购买博主推荐的商品。

“每个月的收入吧,起码能支撑起自己购买学习资料、日常生活的费用,相比打工稍微强一点点。”向阳坦言,目前在图文以及短视频制作上,他已经花费了大量的时间以及精力,“但我一开始真没想到,当学习博主是可以赚钱的,所以现在嘛……谁会跟钱过不去呢?”

可见,更高的信任度、更强的共情能力,让学习博主在推广、卖货时如鱼得水。与此同时,有的内容机构、网红达人也看到了其中的机会,开始假借“学习”之名快速吸引流量,只为卖货、推广更加顺利、更容易变现。

博主成为一门生意?

“如果认识考证达人、学习达人,想在网赚点生活费,可以帮

忙介绍一下。”

聊及学习博主的话题,于晴(化名)显得很积极。

作为广州一家MCN机构的网红经纪人,她告诉懂懂笔记其所在机构一直在招募、孵化学习博主。原因很简单,由于学习博主的话题渐渐升温,关注的流量渐渐在增加,生意也就随之而来。

仅在小书平台搜索“学习博主”一词,相关的内容博主列表就已经长得看不到头,而在知乎、豆瓣上,也有大量的网友发帖询问“如何成为学习博主”、“学习博主是否赚钱”等问题。

“相比美食博主、美妆博主、生活博主,学习博主的人设更能吸引网友的关注,也更能获得信任感。”于晴解释,在“万般皆下品,惟有读书高”的社会观念影响下,无论是适龄的学生还是职场人,只要自律、自觉地学习(再有个好成绩),都能得到公众的赞赏。

相比美食、美妆、生活类博主,学习博主通常也很难让用户往商业化人设上去联想。正因如此,目前已有不少MCN开始在各平台寻找有一定影响力的个人学习博主,进行签约和培养。

一位开通账号近两年多的学习博主告诉懂懂笔记,一开始之所以会成为学习博主,主要是受到国外视频平台上一些分享学习过程的博主启发。

自己两年前分享学习、考证过程中的点滴细节,一方面是自己更加自律,另一方面,也是想以自己的学习态度激励更多同龄人。

但是,如今网络上顶着学习博主头衔,实际上却在“划水”的博主并不少见。

网友们甚至经常能看到有些博主一直在“考试”,却从未通过的情况。可以说,学习博主的“学习”经历越长,对于个人、博主背后的机构而言,经济效益也就越明显。

因此,才会有越来越多的学习博主,坚持不懈地不断“学习”下去。毕竟,真的花精力和时间用于学习考证上,最终的回报不一定比当一名网红来得丰厚。

什么“自律的人生”,什么“滚粗,我的三分钟热度”……部分学习博主看似口号喊得响,实际张嘴闭嘴都是变现。那么,类似的“伪自律”学习博主开始逐渐充斥各大问答、短视频和社交平台,不是也在亵渎着“学习”二字吗?

实际上细想一下,那些花费精力和时间努力学习的年轻人,即便真的有些时间做一做短视频、写一写学习经验,也只能是偶尔抽空做一下,怎么可能花费大量时间去天天编辑短视频、写心得体会?

真正意义上的学习博主,绝不可能学习五分钟、剪辑(编辑)两小时。