

网红,你为啥总出事儿?

不知道从什么时候开始,中国已经进入“全民网红”时代,一位素人能通过网络,瞬间变成红人,短暂的聚光灯和高度关注度,足以麻醉整个人的身心。此外,一些社会名人也纷纷加入网红大军,包括过气明星、落魄CEO和三线小演员等等,他们都在用自己的方式,给网红行业添砖加瓦,比如俞敏洪,新东方遭遇重大变故,只能带着数百名老师直播带货,还有当当网李总,净身出户之后,竟在抖音干起了酒水直播,豪言要称霸抖音酒场,而潘长江、潘晓婷、蔡明、杨澜等老艺术家,也正借着抖音平台再度翻红。

总的来说,网络红人、直播带货是一种诞生于移动互联网时代的全新商业模式,而且大大降低了“红人”门槛,但因门槛较低,频繁出事儿。

落魄CEO、老艺术家们都曾长期享受镁光灯,眼前这点儿利益,激不起他们太大的波澜。况且,他们的人生阅历、思考成果通过直播分享,顺便带货,也都是挺有面子的事儿。相比之下,草根网红素质良莠不齐,常在直播间里歇斯底里,神神叨叨的,而大量财富一天聚拢,也容易令其迷失。

网红原罪:售假、避税和坏的价值观念
去年,人社部发布新职业“互联网营销师”,数量庞大的网红群体,正式有了“名分”,而当主播也成为一种全新的生活方式。另一项调查显示,网络主播、红人已经成为95后最向往的新兴职业,他们厌倦流水线、送快递、马路摆摊,独独热爱直播间里的生活,甚至有一项八卦数据显示,70%的SPA小妹都已转行成为主播,以至于,现在去SPA店只能点到画着浓妆的大妈,意境全无。平心而论,我们不可否认网络红人的努力以及忙碌的工作状态,这些会带来成绩,无可厚非,甚至成为终身追求的事业,但更多的人只是受到资本和商家的怂恿,沦为野蛮生长时代的小炮灰。

网红崛起的这些年,一直话题不断,李佳琪、雪梨、林珊珊等头部主播自然会非常吸睛,也更容易出事儿,如李佳琪在不粘锅直播间里销售“粘锅”,雪梨因欠税被罚款6555.31万,更具争议的则是其对年轻人价值观的影响。

首先,网红带货直播自然要拼销售额,除了李佳琪、薇娅、雪梨这些头部主播之外,在直播间里吆喝老铁购买的,更多的是普通人。显然,这些主播大抵没有实力甄别出货物的档次,只想凭借自己的流量尽快把东西卖出去而已,如此心态自然会出事儿;其次,网络的力量是巨大的,经常出现天价销售额,这也使得很多网红成为高收入群体。按照国家税法规定,年收入超过96万的部分,要执行45%的税率。面对高额收益以及高税率,对财富管理尚浅的草根网红,自然会动歪心思。在雪梨、林珊珊被罚之后,越来越多的网红避税套路被曝光,比如通过现金方式支付,或者由网红成立公司,平台向网红公司支付报酬。但法律一向公正,事实上,自2017年开始,有关部门就已经开始追缴网红税款,郑州一位不怎么红的网红,补交600万元税款,就是典型案例。

高额税款意味着天价收入,这也在很大程度上撩拨着年轻人的神经,他们开始大批涌入网红行业,更可怕的是,网红占据着中国社会几乎最好的媒体资源,经年累月地向年轻人传递“快钱、暴富”的价值观,还有为了满足粉丝的猎奇心理,直播间里可谓遍地牛鬼蛇神:此前一位吃播泡泡龙,因长期暴饮暴食、倒栽葱喝油等奇葩行为,导致心脏负荷太重去世,年仅29岁,但直播间仍未收敛,依旧有无数大胃王,用生命在吸引眼球,完成吃播任务。

网红基地,繁华背后满是心伤
如前文所述,网络直播已成为95后非常向往的职业,一组数字显示,直播行业求职人数在第三季度同比增加46.6%。如此显著的增长,也催生了网红周边配套服



务野蛮生长,包括网红培训、剪辑摄影、文案编辑等等,都觉得自己迎来了风口,兴奋不已。如果说培训、文案隶属轻资产,那么,网红基地的建设就属于“重资产”运营,涉及到地皮、楼层和其他相关设施。在创业早期,网红基地如雨后春笋一般冒出来,但繁华背后满是心伤,粗略统计,网红基地存活率低于10%,有一些地方已人去楼空,成为过路者的大小便坑。

作为网红直播的承载者,网红基地里自然免不了阵阵躁动,在各大新闻板块,几乎每天都有新的直播基地挂牌诞生,新闻镜头常常通过拍摄角度、美颜等功能,把网红基地拍摄得高尚、大气、上档次。基地面积动辄几千、上万平方米,让人隔着屏幕都能闻到钱的味道,漫天飘舞的剪彩条幅,亦同样宣示着这个行业的美好前景。但理想是丰满的,现实却是骨

感的,挂牌仪式的喧嚣尚未散去,一些基地就开始出现问题,有些奇葩基地,仅经营5天就开始转让,烧钱的速度令人眩晕且猝不及防。按照合约规定,直播基地需要承担寻找货源、购买流量,货品打包、物流发货等责任,就好像一个微缩版的工厂,而这年头烧钱的典型就是工厂,一般人真不敢碰触。粗算下来,直播基地一晚上的损益平衡点高达30万,也就是说:如果一晚上的直播销售额低于30万,那么,直播基地就会陷入亏损。毫无疑问,利润的大头基本流向了“头部主播”。

中国互联网创业总有一种急于挤出瓶子的癫狂,正如网红创业浪潮,大家总是喜欢先奔跑起来,然后再寻找方向。如此模式,使得任何一个新兴行业,在前期均不缺钱,但终会被资本掐住脖子。如此野蛮,网红自然会出事儿。(科技新发现 康斯坦丁/文)

嘉盟地产

UnionPlus Realty

1-084

王志浩

Owner/Principal Broker

公司: (301)309-8859 手机: (202)276-6928
 传真: (301)738-8158 免费: 1-800-908-5188
 email: hallwang1688@yahoo.com 维州: (703)688-3298

地址: 751 Rockville Pike, #27-B, Rockville, MD 20852

全职房地产经纪人
MD、VA、DC 执照

- 二十年以上房地产买卖经验
- 在全部买卖过程亲自把关
- 多项优惠购屋计划
- 客户换房时卖房本人只收1%佣金
- 第一次买房者将获免费赠送本人执笔的买房必读宝典《购屋指南》

服务特点

本公司诚征经纪人, 全职、半职均可

叶黎

Li Ye
Broker/Owner
202-271-8066 (C)
301-292-1000 (公司)
E-mail: liye@remax.net
Licensed in MD, VA and DC

RE/MAX Universal

华府首家华人创办的RE/MAX房地产公司诚聘新经纪人

● 诚邀房产经纪加盟
● 全国联网, 环球客源
● 免费定制个人网页

● 定期业务培训
● 交流成功案例
● 一流办公设施
● 专业规范管理

Samantha He 何青 240-686-5588 samantha.q.he@gmail.com
 Jay Yu 余海豪 301-529-3985 yujayhomes@gmail.com
 Ana Maria Carretero 301-740-5488 amcarr07@yahoo.com
 Betty Tang 240-988-6110 chengbettytang@gmail.com
 Elaine Wu 240-704-2008 elainewu.realty@gmail.com
 Jing Liu 刘景 301-215-0629 jingliuhomes@gmail.com

地址: 17B Firstfield Rd., Ste 208, Gaithersburg, MD 20878

鸿运贷款公司

FORTUNE MORTGAGAE
CO. (NMLS# 201418)
PRESIDENT 王立明 (NMLS# 206213)
JOE WANG TEL: 301-309-1818

各类房屋贷款

信用第一 文件保密 快捷通过
最新推出适合医生职业的贷款项目
5% down, no MI, no Point,
3.125% for 5yr Arm
另有 80/20 100% LTV 产品, \$0 首付, no MI

5-035