

# 野蛮直播：谁是韭菜，谁吃饺子？

移动互联网带来大量新的产业，也放大了所有人的能力。目前，最火的新行业非“直播带货”莫属，不仅广大的普通人痴迷上瘾，也让越来越多的大佬欲罢不能，包括董明珠、罗永浩、雷军等等，战绩都非常不错。而一些科班出身的头牌主播，颇有点儿妖魔般的点石成金之作用。相关媒体报道，某家上市企业牵手网红主播薇娅，市值快速攀升，十天内出现8个涨停，股价从4元暴涨到10元。如此攀升甚至引起了深交所注意，但股东们已经精准套现，将韭菜收割之后潇洒离场。总结下来，企业在直播带货中的收益不大，但却能依靠网红概念拉动市值快速上涨，45亿元的市值被减持股东们快速兑换成真金白银，薇娅则在出色的完成任务之后拿到超过200万的佣金。最可怜的还是股市里的散户以及在直播带货中，一掷千金的大量粉丝。

“韭菜”的定义在直播江湖中，内容变得愈加丰富，随处可以割韭菜，也随时有可能成为韭菜。人性无法祛除赌性，之于股市趋之若鹜，只是大多数人终究是韭菜而已。

说到底，股市和直播不是靠经营管理来盈利的，从业者的核心动力来自于把一部分人的钱装到另一部分人的口袋里。在资本疯狂的运作中，中国的直播行业连同股市就好像提款机，庄家掌握着密码，随时都能开箱取钱。赌性令人参与、纠缠其中，如果无法控制欲望，只能学会保护自己，不要成为直播产业链中的“新韭菜”。

其实，任何能产生暴利的行业，都基本不依赖日常经营，要么大面积割韭菜，要么进行强烈而残酷地杀富济贫，都是一些潇洒激越的行为。现在，直播行业如此火爆，头排主播的年收入动辄2.1亿，逻辑上一定存在着割韭菜和杀富济贫的操作。大家想要赚钱就必须从狼嘴里抢肉，需要在其闭嘴前，把手拔出来，可惜大多数人都拔晚了。

跟股市一样，直播行业建立之初，有着非常积极而又宏大的愿景。最理想的情况是，网红主播提供优质服务，把商家和消费



者联系起来。对于商家来说，网红主播是庞大的消费群体，潜在的客户资源；对于消费者来说，网红主播是优质的采购资源以及清晰透明的销售信息。基于此，我们可以畅想直播行业最美好健康的情况是：消费者、商家、主播三方共赢，但令人遗憾的是，真实情况是三方互坑。火爆的行业背后夹杂着大量“非常规”操作：首先是明星主播常常伴随着高额的坑位费，如罗永浩的坑位费是60万，李佳琦的坑位费是32万。毫无疑问，这些费用未来都会算到产品的成本中，前期会转嫁到商家头上，而后期则会渗透到消费者身上，一把把的小韭菜最终包成了一大锅的饺子。更尴尬的是，这些明星主播人气虽热，但不一定是质量的保障，李佳琦在直播中适用一款“不粘锅”时直接翻车，粉丝马上群嘲：我们买的是“粘锅”；罗永浩直播战功赫赫，彪炳千秋，但偶尔也有现场翻车的。如此现象可怕的地方正在于，消费者能看到的仅仅是冰山一角，更多的质量隐患可能来不及翻车，就随着商品跑到消费者的家里去

了。明星们的天价坑位费，也会惹得三线小主播们疯狂要价，一位千万粉丝的抖音网红替某品牌带货，最早开价是4万元的坑位费，但真正直播起来，却发现没有几个粉丝买账。不得不认清现实，把坑位费调整到1500元。可见，直播带货的坑位，就好像汽车品牌一样，有着上千种琳琅满目的价格，水分也是相当得大，能养鱼也能养龙。

如果说虚报坑位费只是水分问题，那么，专门靠坑位费发财致富，就有点儿触碰道德之底线了，比如有的主播采用坑位费底价+提成的模式，承诺如果无法达成销售额，就只收取5万块的底价，但如果超额达成就可以拿到30万的提成。于是，最经典的操作模式出现了，当主播达不到承诺的销售额时，就会先把30万的提成垫付进去，专门赚一笔坑位费，拿到佣金之后，再找各种理由退一部分货物。如此隐蔽的风骚操作，令人想起了共享单车：骑行收费相当地低廉便宜，但押金还是非常可观的。

总之，虽然直播带货的主流价值是“卖货”，但整个产业链如此复杂，深谙潜规则的人常常会在“不起眼、非主流”的地方赚取高额利润，割掉一茬又一茬的韭菜！

保护新模式，如何赋予直播正能量？

平心而论，直播带货之所以能快速走红，能给人机会做灰色产业的操作，正在于直播的初衷还是不错的。要知道，传统的广告模式有很多限制，比如后期处理、美颜或者不实性，都令消费者感到反感，比如著名的方便面广告，有着巨大的肉块和美丽的高汤，可真正的面就是一片点佐料而已。直播带货最大的好处，就是真实非加工性地产品呈现。前文提到的“粘锅”直播，在传统的广告中肯定不会出现，商家势必会挑选最优质的“锅”，跑到广告上的效果一定是“滴水不沾”。而且直播是随时随地的，大家可以把手机带到田地、工厂里，特别是一些餐饮业，店家完全可以把摄像头对准“后厨”，一些地沟油或者其他违规操作就会收敛很多，令顾客吃得更加放心；同时，标榜纯天然绿色果实也常常含有猫腻，其实，就是大棚里批量种植的。有了直播销售之后，消费者可以直接看到商家从野外摘取瓜果，甚至能关注整个蔬菜地的种植情况。总之，视频直播延伸了消费者的眼睛，也扩大了商家的嘴巴、双方各取所需，创造双赢。

此外，越来越多的企业大佬喜欢直播，如格力铁娘子董明珠，通过直播把自己的生产线和实验室呈现给粉丝们，不仅自己成功代言企业，省去一大笔的代言费，还能展现出越来越多的制造业风貌，令普通人得以立体地理解制造业，而非一谈到制造业就想起浓烟滚滚的。当然，铁娘子也有着浓浓的网红范儿，她痛斥不想吃苦的大学生，劝他们回到自己妈妈身边去，又说格力的电饭煲能治疗高血压，实在是有点儿霸气加可爱。或许，除了滤镜下毫无涵养的雪白皮肤，中国更需要企业家、科学家、体育教练走进直播间。

(科技新发现 康斯坦丁/文)

## 冷暖专版

### 华府冷暖空调

专业快速，服务DC/VA/MD  
电话：240-421-7363

9-153

冷暖气机 热水炉	代理：
中央空调 风管	Carrier
消毒杀菌灯 车库门	Payne
维修 安装 保养	Goodman

冷暖气新机：  
零件10年保证 / 1年人工保证

### 安居冷暖空调公司

Infinity Air LLC

9-147

代理多种名牌空调设备

Carrier, Bryant, Payne,  
Goodman

专业技术执照  
HVAC Master & Contractor License

电话：571-334-9893  
Licensed, Insured

### 联合冷暖空调

United Heating & A/C

9-014

HVAC MASTER LICENSE  
名牌空调安装维修

代理 TRANE, AMERISTAR,  
CARRIER, LENNOX

两年 Labor 保证，十年部件保证  
Licensed, Insured in MD, VA

571-970-8988 张先生

### 方氏冷暖

Carrier Trane

9-152

240-651-9115

空调维修  
冷气暖气  
维修安装

质量保证  
价格合理

专业中央空调

## 电工空调公司

维州、马州总电工程师执照，电工承包商执照

因为疫情的影响及公司业务调整，本公司将暂停承接电工空调业务。  
感谢新老客户多年的支持和惠顾！

发电机(原厂 CERTIFIED DEALER & INSTALLATION)	VA, MD Master Electrician License (Active unlimited) VA, MD Electrical Contractor License
--	---

HVAC Master License

住家及商业：各种电工作业，  
空调维修及安装

571-278-4370 黄先生

TRANE 维州授权代理  
享受厂家促销

10年Parts Warranty  
2年Labor Warranty

## 专业电工空调公司

专门从事各类电工作业，空调风管维修设计安装

住家商业工业·房屋过户整修  
项目承包施工·专业执照保险  
十年经验技术·高品质低收费

请电：石先生

703-220-6511 571-882-2529

LG LG分体空调  
Life's Good 厂家授权代理

LG Excellence Contractor 认证

最好的空调  
最低的报价

同时受理其它品牌维修和安装

Goodman, YORK, Carrier,  
bryant, Rheem, Amana,  
RUUD, etc.

9-128