

据统计,2019年中国在线直播用户规模达5.04亿人,同比增长10.6%。2020年,疫情加速了直播电商的发展。今年二季度,我国电商直播超400万场,直播带货变现也成为越来越多网红和公司的选择。

网红浪潮的背后,资本的博弈、流量的聚集和平台的迭代,吸引着更多的人前赴后继。前进就有无限可能,止步则会随时被淘汰。网红光鲜的背后,是不为人知的辛劳与辛酸,想要一直“红”,则需要更大的勇气和付出。

## 网红背后

本报记者 刘金梦 摄影报道

“谢谢大家祝我生日快乐,今天冬装返场秒杀,都是最优惠的。”7月20日,杭州如涵控股有限公司内,陈思佳在“莉贝琳”淘宝店的直播间中迎来了她36岁的生日。

2003年,中国还是2G网络的时代,淘宝网也刚在杭州创立,还在浙江传媒学院播音系读书的陈思佳就开了自己的淘宝店。周末,她从杭州坐火车到上海,去七浦路的批发市场进货,背回杭州在网上售卖。

她是中国最早一批接触电商的人。

2006年,陈思佳与老公冯敏相识,并组成了5人创业团队,做起了电商,这便是中国网红电商第一股——如涵控股的前身。2011年,陈思佳和团队一起在淘宝上开了“莉贝琳”女装店,仅用3年时间就积累了上百万的粉丝。

2014年,公司转型网红经济,利用社交平台流量和电商的联动,打造“红人店”,捧出了中国现象级网红——张大奕。陈思佳遂放弃“莉贝琳”,转而为张大奕店铺的产品做设计。

2016年6月16日,第一届微博超级红人节在上海开幕,李一慧作为微博自媒体代表出席。“当时听了如涵的冯敏说电商、网红,我就蠢蠢欲动,活动结束当天,我没有住活动方安排的五星级酒店,直接买票从上海到了杭州,因为我发现这些电商公司都在杭州。”回忆起那天的情形,李一慧记忆犹新。而5个月后的“双11”,张大奕的店铺成为淘宝第一家销量破亿的女装类店铺。张大奕和她的店铺代表了如涵早期的商业模式,孵化红人、开红人店变现。

2016年被称为“中国网红元年”。这一年,陈思佳也重新做起“莉贝琳”,并迅速圈粉,只用了一年的时间成为如涵金店前三名。“产品、博主、模特、文案、面料……淘宝店的所有环节都会,做红人需要这些扎实的基本功,不是拿个手机拍拍照这么简单。”经历了中国互联网多次变革的陈思佳,仍对这个市场充满敬畏,“外人看网红是带有滤镜的,想要一直红没有那么容易,我一直会保存着危机感,带着学习的心态,直到现在我的店铺都是自己做模特拍照,亲力亲为。”

与陈思佳这么多年历练的基本功相比,抖音红人李一慧的走红颇有些戏剧性。

“我其实站在了短视频、直播的风口,我那时候不知道。”2017年,北漂近10年的李一慧和老公带着孩子转为杭漂。今日头条公司在杭州刚开了新的空间,让她作为自媒体免费入住。后来,她开始做网红孵化,签了一些素人。但是曾经做过艺人经纪的她很快明白,造星要投入大量资金并且短时间回报率很低,这个模式行不通。

2019年11月,为了给摄影师练习拍摄,李一慧在自己的抖音账号上发布了一条反重力手机壳的测评短视频,没想到火了。作为两个孩子的妈妈,她开始测评一些生活学习用品、网红食品。耿直的测评风格让她收获了大量粉丝。

今年4月17日,为了帮公司红人“美妆小丸子”测试直播发优惠券,李一慧开了一场直播带货,最终销量达到8124单。本来喜欢跟人聊天的她,在直播间跟大家很自然地互动了起来。为了不吵到办公区域的其他公司,她们在角落里找了一间没有空调的仓库,坚持直播了两个月才搬到现在的办公地点。“有一次直播的时候太热了开窗通风,就飞进来一只鸟,后来直播间的人就看我赶鸟。”李一慧回忆起刚直播的日子有些辛酸,但是粉丝的支持让她坚持了下来。

“我要对我的粉丝和团队负责。”因为经常在直播间和大家聊孩子的学习问题、家庭教育问题。李一慧仿佛成为了家庭矛盾调解员,被粉丝笑称“全国中小学的老师”。

她开始收到各个年龄段孩子的私信。“我妈妈总打我”“我妈妈好像喜欢弟弟,不喜欢我”“为什么妈妈生了我却不管我”……李一慧开始发现,孩子们的内心世界敏感脆弱,心理问题不容忽视。私信越来越多,她和团队开始看心理辅导的书籍,咨询相关专家,耐心细致地回复大家的问题。

今年的端午节,一条私信让李一慧慌了神——“李妈妈,你看到这个私信的时候可能我已经不在了。”这是一个经常和李一慧诉苦说和父母关系不好的孩子。李一慧立刻报警,让警察到抖音后台去查。“我当时崩溃大哭,我很怕我看晚了私信,这个孩子就不在了。”幸好,这个孩子只是和家里矛盾激化,没有做出过激的选择。

从今年4月到现在,李一慧每个工作日晚上,都会7点准时直播,一直到凌晨。“中午起,晚上3点睡,不吃瓜、不追剧、不看综艺,只看淘宝。”陈思佳在空闲的时间基本也在刷淘宝学习。这不仅是陈思佳、李一慧的作息,也是电商、直播带货从业人员常有的作息。

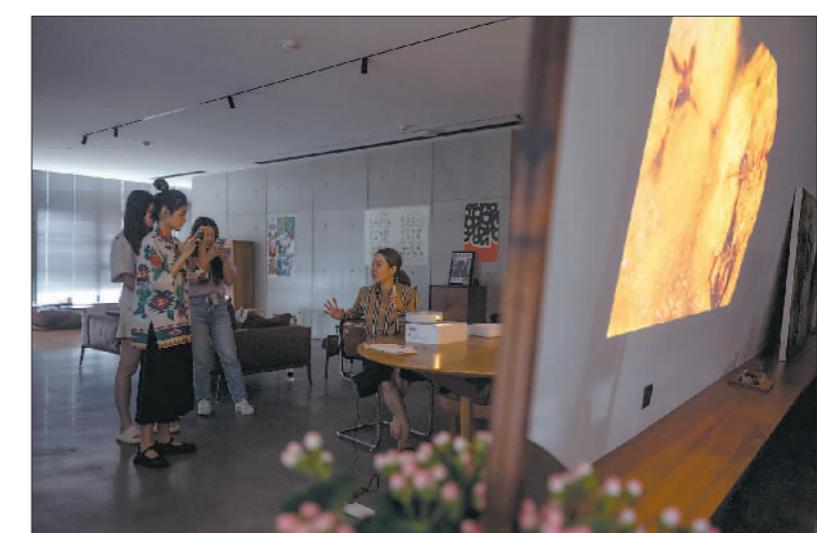
如今,在成为网红的路上,“身不由己”的李一慧已经适应了这样的身份和生活节奏。“我们接下来想要更多关注‘青少年抑郁症’群体,用自己的影响力去做一些公益。”李一慧说,“粉丝给予我们很多支持,我们也要回馈社会,去帮助需要帮助的孩子。”



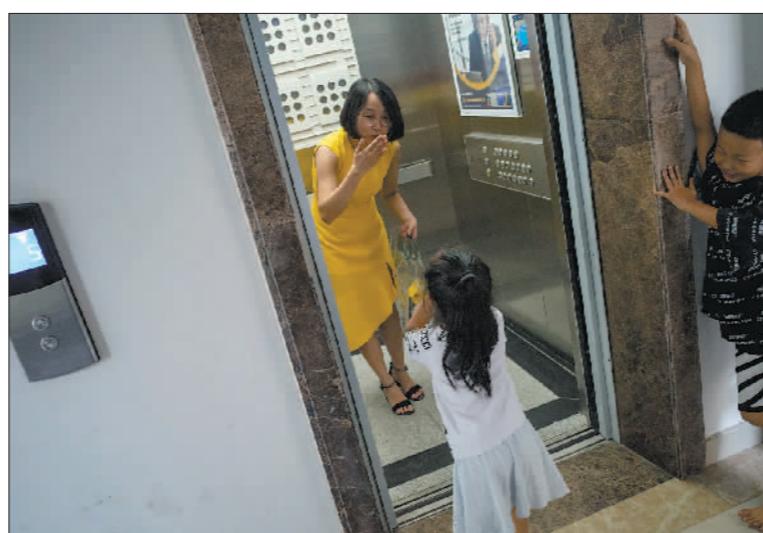
7月22日23时34分,浙江省杭州市西湖区西溪科创园内,李一慧已经直播卖货4个多小时,她依然精力充沛,为大家解答如何领券下单购买产品。



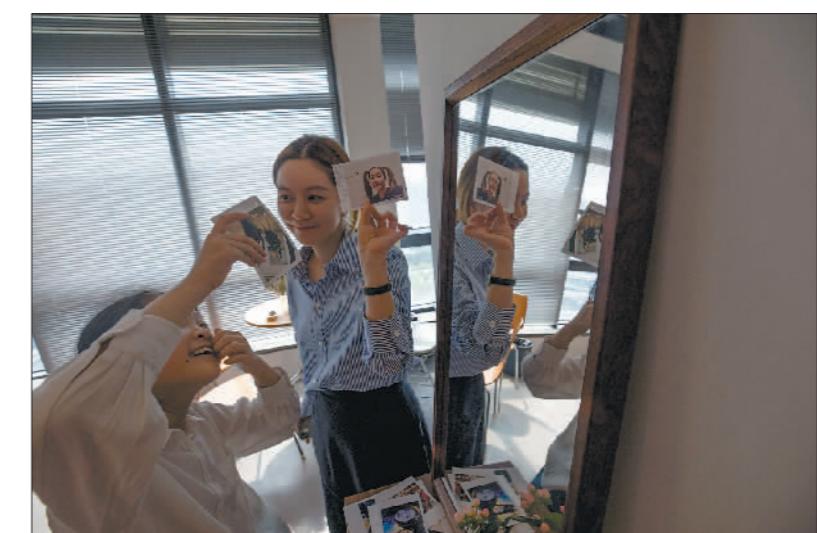
7月22日下午,李一慧公司红人“美妆小丸子”(图左)正在录制新一期的美妆视频,李一慧(图中)过来观看拍摄效果。



7月21日下午,陈思佳的团队正在为她拍摄一条推广某款高清投影仪的视频。



7月23日下午,李一慧吃完午饭去上班,她的儿子和女儿依依不舍地在电梯口与她告别。



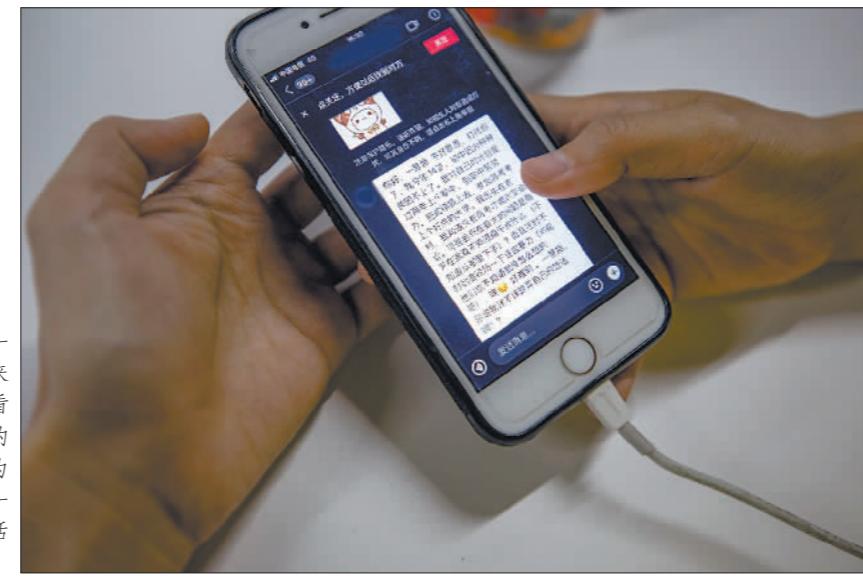
7月21日,杭州如涵控股股份有限公司,陈思佳的女儿在看前一天妈妈过生日的照片。陈思佳拿起一张跟女儿说,要是妈妈的年龄定格在这张照片上就好了。



公司专门为李一慧(图左)设计了可爱的卡通形象,为以后办活动做准备。



7月21日晚,陈思佳在办公室为女儿做饭。放暑假后,女儿经常跟着妈妈一起上班。



李一慧闲下来就会查看粉丝们的私信,为他们一一解答生活难题。



每天直播、视频说话太多,李一慧一直服用各中药保护嗓子。

