株洲日报
2022年7月7日
星期四
04
▶22130007
责任编辑：陈飞雄
美术编辑：赵 强
校 对：杨 卓

科技观察

直播基地何去何从

在一些头部网红主播消失于公众视野一段时间后，人们在问，那些曾经遍地开花的直播基地，又要往何处去？

10个基地9个亏

杭州九堡，曾是薇娅发迹的地方，聚集了很多主播和直播基地。年初记者走进一栋写字楼，写字楼外墙挂了招牌，写着“大码女装直播基地”。记者找到4楼，先穿过两排缝纫机，接着经过各自独立隔开的直播间，门口的走廊上挂满衣服，供主播挑选，然后到达办公区。公司3个高管关起门来喝茶，郭年是直播基地的老板，愁眉不展，他们在头脑风暴，以后该何去何从。

郭年很发愁。他的直播基地运营两年，没挣多少钱。基地占了半层，1000多平方米。设计，研发，制作，销售——这里有全产业链路，郭年自产自销。13个直播间，配备了13位主播，在不同时间段直播，每人每天5小时。

他之前在电商平台上开店卖女装，店铺粉丝达到200多万。到了2019年，发现店铺没流量了，进店浏览人数越来越少，没有新增粉丝，销售额断崖式下跌，接近腰斩。他从而转战短视频平台，靠内容创作给店铺引流。从去年开始，短视频平台上也能挂商品链接、直接带货，郭年全面转移销售阵地。现在，店铺销量全靠直播。但郭年的直播间没发生过场销几千万元的神话，每天能卖出一两百件货已是不错的成绩。除去成本，再除去给主播的提成，直播基地仅能勉强维系。

记者在长三角各地采访，常见挂“直播基地”牌子的园区，它们不仅出现在大中城市，还出现在一些区县，甚至乡镇和村里，其中大多数冷冷清清，实际投入使用的直播间寥寥无几。装修从业者彭森专门承接直播间的装修生意。他告诉记者，他经手施工的直播基地中，能撑过2年的凤毛麟角。有人曾跟踪调查过30家直播基地，其中仅1家成立于2019年之前，80%以上经营时间不足一年，如今搬迁、倒闭或变成仓库的多达13家。如今看来，直播基地折戟碰壁是大概率，很多基地还没等到变现，就成了名副其实的“挂牌基地”。关于直播基地，行业内的人都听说过一种说法，叫“10个基地9个亏”。

“二房东”的套路

一些直播基地上做的，实际上是“二房东”的生意。

这个故事，和过去曾风靡一时的创业孵化器、电商产业园极其相似。2014年前后，“互联网+”概念迅速走红，市场上兴起电商潮。根据阿里研究院的数据，2016年，全国共有1122家电商园区，比2015年多出2倍。时至今日，电商热潮过去，电商园区一大半转作他用，成为普通的写字楼或小型公寓，少部分则转型成直播基地。

规模或大或小，都能挂上直播基地的招牌，将空间隔开，成为独立的直播间，面向直播带货相关行业的公司招商，赚取租金的溢价部分。这类直播基地更多思考的是，租金差价如何形成？不仅是简单的空间，资产运营方需要同时提供餐饮、住宿、娱乐等生活服务，差价来源于空间改造后价值的提升。

以杭州九堡新禾联创园区为例，那里本是杭州一家知名光电子企业的产业园，2015年前后，地价和租金上涨，工厂选择迁出。2016年，园区开始改造，并留出4万平方米打造商业综合体，留出一栋楼做青年公寓。“我们改造得比较彻底。”园区招商总监黄益杭说，园区周边不到1公里就是杭州老牌服装批发市场四季青，稍远一点，可直达海宁皮革城及周边的服装加工厂。因为交通便利，商业繁荣，直播团队自然而然就来了。不过更重要的是，产业带优势加持——直播带货刚刚兴起时，约70%的直播间里卖女装，尤其强调更新换代速度快。但九堡的先天优势，别家模仿不来。直播带货是“人、货、场”的统一，九堡可供挑选的货品丰富，种类齐全，主播肯来；毕竟，主播们在这里选品，不必远距离奔波，四处辗转，效率高出不少。从某种程度上说，若没有传统市场的根基，没有便捷的物流贸易基础，产业聚集很难形成。

为了推动传统产业转型，直播基地往往能向政府申请到优惠政策，这会进一步扩大直播基地的利润空间。政府给的优惠政策一般分为税收返还、租金补贴、人才引进等三方面。

对政府而言，一个好的直播基地应该起到产业集聚的作用。政府给了政策，本意是扶持直播基地发展。但有人动了歪脑筋，想赚一笔政策补贴。“直播基地能玩的套路很多。”黄益杭说，“比如税收补贴，如果一年税盘上亿元，地方政府能返还一部分。有这个钱，一年收入也算有保障。”他还听说，有卖注册地址的，两三千元一个。还有人趁前期租金减免的当口，直接转手高价卖出，“这对基地发展没有任何用处，退出一拨，再进来一拨，一茬一茬收割韭菜，没的割了退出。”

其实，要想享受这样的红利并不容易。直播基地“斜杠广场”也在九堡，斜杠广场副总裁胡军告诉记者，公司和政府签了对赌协议，每年要完成一定的税收目标、人才培育、品牌供应链服务等目标，如果不能100%完成，相应的优惠政策按完成比例兑现。“政企合作打造直播产业的生态平台，我们需要政府提供支持，来实现从0到1的快速突破。”胡军说，“但政府给的政策都有时间期限，是孵化过程中的助推剂，而不是养老金，3年或5年之后呢？具备可持续的成长运营能力才是关键。”

近两年，斜杠广场开始尝试“走出去”，仅长三角地区，已在南通、苏州、合肥、芜湖等地有所布局。公司今年再增加5到10个直播基地，空间载体突破100万平方米。“并非每个城市都适合做直播基地。”胡军说，每到一个地方，都要根据当地的人才基础、电商基础、产业基础、政策条件，一事一议，不能把杭州基地的内容简单复制。

独木难以成林，只做一个“二房东”，挂直播基地的牌子，等到政府的政策扶持期结束了，自然维持不住。这是目前各地不少直播基地运营不下去的主要原因之一。

老板给主播打工

还有人做直播基地，是想靠网红主播直播带货的流量挣钱。直播行业里，有一个奇怪的现象，叫“老板给主播打工”。几位直播基地的老板坦言，几年下来，自己挣的钱还不如主播。这是怎么回事？

周云从去年下半年到杭州签约公司做带货主播，主要播珠宝类、护肤类产品。从素人小白成为所谓的网红主播，第一步先积累足够多的粉丝，业内叫“养号”。用周云的话说，“养号”的关键在于，老板愿不愿意亏。“600多元、800多元的东西免费送，戒指卖一分钱，面膜卖一毛钱，就算商品成本不算，快递成本也要十几元。”周云说，“明星直播间每盒卖199元的东西，来我直播间99元买10盒。”这么算下来，老板每个月单纯在货品上就要亏十几万元。即便如此投入，“养号”的成功率也很低，10个账号里能存续1个已是幸事。想做网红主播的生意，起码准备几百万元打底。

然而，主播始终能保持较高收入。一场直播，网红主播提成30%到50%，月收入十几万元，竟然只是网红主播的中等水平。即便在“养号”期间，周云工资水平最差时仍能保持3万元以上。她身边有主播朋友去年已经在杭州买房，一次性付了200万元首付，普通工薪阶层存钱好多年的事情，主播两三年就做到了；她和几位主播去三亚旅游，为了能好好玩，把整个泳池包下来，500元一个的果盘随便上；去年“双十一”那个月，一些主播到手三四十万元……

高风险、高投入中，蕴藏着高回报的可能。这令入局者前仆后继。“任何一家养号的公司，老板都在赌。”周云说，但凡公司有一个号能起来，老板前期投的钱可能一夜之间就都收回来了。自然生态下，一个网红积累粉丝，需要付出巨大的时间成本，拍短视频，做内容，然后再寻求变现。但行业中造富神话在前，不少人抱着“一夜情”心态，没有耐心在前期做任何铺垫，一门心思想挣快钱，急于找大主播，或者不断投资扶持起大主播，创造日进斗金的业绩，网红主播也就成了稀缺资源。

人们渐渐发现，流量不再万能。一方面，即便网红主播粉丝量很大，粉丝群体和产品之间不契合，卖不出货，明星带货收取天价坑位费但带货量寥寥的新闻频繁见诸报端。另一方面，网红主播为了维系粉丝，卖货要求全网最低价，极度压缩产品的利润空间，品牌和供应链早已苦不堪言。

一味追求流量的方式靠不住，流量不能成为永久的财富密码。以此为核心逻辑的直播基地，注定不会长久。

货好找，人难觅

直播基地应该是什么样子？人、货、场，三个元素如何发生化学反应，是考量各直播基地从顶层设计到项目运营的难点所在。直播基地充当的是“场”的角色，很大程度上需要把“人”和“货”更好匹配。

从货的角度来说，直播基地要依托当地特色产业，比如特产是什么、什么产业最集中，以此为基础考虑带货，逻辑才成立。不然的话，直播基地就失去了本应有的核心根基，没有真正有价格竞争力的源头好货，卖货恐怕无从谈起。

从人的角度来说，主播是最重要的因素。市场上真正有带货能力的主播依旧供不应求，在当地有产业基础的情况下，直播基地却因为缺人难以存续。“好几次别家挖人的广告直接贴到我们直播间。”胡军说，“究其原因，行业发展的速度和人才的成长节奏不匹配，行业经历井喷式发展之前，没有做好人才储备。”

目前看来，货好找，人难觅。不过，行业已慢慢找到了解决问题的路径。

“网红主播的时代一定会走向常态化的日播、店播时代。”胡军介绍，直播间里，品牌是流量风向标，产品是变现主角，主播只是镜头前的实时导购员，主播背后有6到8人的团队为其服务，有人管推流引流，有人是项目经理，有人负责话术文案。在这样的模式下，每个品牌都有自己的账号矩阵，专卖店、旗舰店都开播，每个账号配备一个团队，4到16小时两班倒直播。

主播的提成由以前的30%降到店播时的3%。网红主播日销千万元的带货神话，在店播主播这里，则要靠一个团队耗费几个月完成。

千道是中视智媒直播电商产业基地的创始人。2021年5月，他开始做直播电商从业人员培训，一个月办了3场，每场将近200人。培训结束后，原本送人来培训的企业又找到千道，请他推荐完成培训的主播；到了6月底，千道发现，找他要主播的人比参加培训的都多。“店播是一个更大的市场。”千道给记者算了笔账，品牌自己开直播间，每天播24个小时，需要6个主播，每个主播在各个平台上的各家店铺都要开播，如果一个品牌有10个账号，则需要60个主播，“只是天猫上就有几十万个品牌，这什么概念？是不是意味着，市场上缺几百万个主播？”

千道改变模式，想成为主播的新人找到他，先签经纪合同，公司免费培训。培训成熟后，千道将主播人才输送给各大品牌，每个主播3个月的费用是3万元加上3%的提成，“商家只用1万元的成本签约了一个口才好，表达流利，有一点点经验的主播，何乐而不为？”千道的模式运行至今，还算顺利。公司目前培养了1万多名主播，已全部输送出去，但采购主播的企业还在排队，每月主播需求缺口大概2000人。

还有一种新模式，是为品牌方提供直播间代运营服务。对于各个领域的头部品牌，可以采用纯佣模式——卖多少，返佣多少；对于刚孵化出来，尚不成熟的品牌，会加收一定的基础服务费。记者到访“斜杠广场”直播基地时，不少直播间里主播正在直播。抖音平台的直播间需要场景化，比如卖电饼铛、榨汁机，要真的在厨房里做出东西；同样的货品，比如卖豆浆机，在淘宝平台上，只需把水放进去，运行起来，听听声音，看噪声大不大。胡军说：“产品要去做什么，针对不同平台的消费人群和玩法是什么，产品针对性做什么优化，给人群进行高度细分，提供千人千面的服务，不能一个货盘统天下。”这是店播才有的差异化和性价比优势。（应采访对象要求，文中郭年、周云为化名）

（摘自《解放日报》记者 巩持平）

教育·星少年
▶22507655
责任编辑：付文婧 美术编辑：赵 强 校对：杨 卓

共建清洁美丽世界

——株洲日报社校园记者环保主题系列活动侧记

前言

保护环境，是我们国家的一项基本国策，是实施可持续发展战略的重要内容，今年世界环境日前后，围绕“共建清洁美丽世界”活动主题，株洲日报社联合株洲首创水务有限责任公司在全市校园记者中开展“环保嘉年华”、“环保大课堂”、走进环保教育基地等普及环境保护知识系列活动。通过开展多种形式的教育活动，提高广大青少年的环保意识，培养学生良好的生活习惯。

共建清洁美丽世界 从我做起

银海学校1804班 吴泽鑫
证号 22040120020 指导老师：刘子燕

亲爱的同学们，你们知道每年的6月5日是什么日子吗？对啦，是世界环境日。今年的主题是“共建清洁美丽世界”。

什么是共建清洁美丽世界呢？带着这样的疑问，我参加了“环保嘉年华”，通过成功闯关“净水DIY”“水质监测”“碳中和算算数”“环保大拼图”“垃圾巧分类”“环保知识答题”等一系列游戏活动，亲身体验了共建清洁美丽世界的过程，真是既有趣又收获满满呢！

其中给我印象最深的是“环保大拼图”，现场摆设了很多个不同的环保场景碎片，游戏规则是选择其中一个主题，在30秒内拼接完整。我选择了“节约用水”这一主题。跟这一主题有关的环保场景碎片有“淘米水可洗碗冲厕所”“放水时控制水龙头流量”“衣物集中洗涤减少洗衣次数”“洗手洗脸水用盆接 用后冲厕所”“刷牙时用口杯接水”“洗浴时间断放水淋浴”等。我一边用心记下这些节约用水的句子，一边和一个小姐姐一起将这些有着不同颜色和形状的碎片拼接，很快就拼接成了一个大整块，引得一旁的工作人员向我们竖起大拇指点赞呢！

亲爱的同学们，让我们一起为共建清洁美丽世界努力吧！只要“从我做起”“从生活的点滴”做起，用自身的实际行动践行绿色发展理念，就能为“共建清洁美丽世界”贡献力量啦！

“净水DIY”
彭慧洁 摄

保护地球 人人有责

八达小学 二(4)班 黄怀逸 证号：22011000139 指导老师：蒋代

地球是我们共同的家园，也是已知唯一适宜人类生存的星球。地球已经存在了超过45亿年，但它并非一直是我们人类的乐园，而是在过去的四百万年间孕育了我们人类。

自从发明了蒸汽机，挖掘开采了煤炭和石油，人类飞上了天空，征服了海洋，甚至遨游太空。也正是因为科技的不断发展，我们这颗蔚蓝色的星球，它正在变得越来越热。汽车的尾气，高耸的烟囱，永不入眠的城市，流淌着污水的沟渠。这让地球上的很多地方的环境变得越来越糟糕。令人很难想象的是，印度的贫民窟、非洲的垃圾场和水清沙白的马尔代夫此时命运与共。

而这一切都可以由我们的双手来阻止，也只有我们每一个人都行动起来，才能使地球成为我们人类永恒的家园。

一滴污水的旅程

樟树坪小学2005班 罗伯钧
证号：20220630152 指导老师：谢瑜

大家知道污水是怎么变成净水的吗？我参观完污水处理厂后找到了答案。

首先，污水处理厂的叔叔把我们校园记者带到了进水口，一走近进水口，大家纷纷捂住鼻子往后退，因为那里散发着一股刺鼻的臭味。我看到那里有一个大大的过滤网，过滤网旁还有一辆垃圾车，堆满了散发出臭味的垃圾。叔叔告诉我们，这个过滤网叫粗格栅，主要作用是拦挡大垃圾。污水经过粗格栅后会流进细格栅，较小的垃圾可以逃过粗格栅，却不能逃过细格栅。污水经过细格栅之后就会一路经过沉砂池、氧化池、二沉池，最后变成干净的净水，但这还不是最后一步，最后还要经过专业机器检测水质，如果水质达标了就可以把净水排放到河流。

在污水处理厂，我们还看到了浑浊不清的污水变身净水后，有很多小鱼在它们的怀抱里畅游，真是太神奇了。我想对污水处理厂的叔叔阿姨说：“你们辛苦了，你们就是环境美容师，谢谢你们！”

校园记者走进环保教育基地，参观污水处理厂。
彭慧洁 摄

参观污水处理厂

茶陵县城东学校五(3)班 杨子轩 证号：22081780166

我们生活所需的水是怎么来的？今天我们校园记者来到污水处理厂，开始了我们的参观之旅。刚进门就有工作人员给我们发放了水务知识宣传图册，导师带我们走进了进水泵房，并告诉我们所有的污水从这里进来，经过粗格栅池和细格栅池，一层层地过滤，接着来到旋流沉沙池、氯化沟、沉淀池纤维转盘滤等一细列的净化，就是这些“英雄”把污水净化成干净水，这些过程让我感觉到很神奇。但这些水还不是干净的生活用水，所以导师又给我们介绍了消毒池，顾名思义就是将这些不可饮用的水进行进一步消毒，后来我问导师：“这些干净的水去哪啊？”导师告诉我说：“经过处理的干净的水会流入洣江河里！”我认真地听着导师的讲解，做着笔记。

今天的参观学习，让我很震撼，原来世界上有那么神奇的地方。水是生命之源，是地球奉献给人类最宝贵的资源，我们一定要珍惜用水。

“环保大拼图”
彭慧洁 摄

【绘画作品】

保护我们的家园

白鹤小学1804班 何雨辰 证号：2204011530