

揭秘 MCN:网红“大红大紫的背后推手”

据商务部统计,今年第一季度,我国电商直播超400万场。直播带货像野草般疯狂生长,超级网红动辄上亿元的销售数字司空见惯,直播达人成了“行走的货架”,手握众多网红资源的MCN机构受到资本追捧。与此同时,网红与MCN机构之间纠纷频现,MCN机构屡屡被曝水平参差不齐,内部水深“坑”多。

“从内容的角度出发,商业植入太多,我觉得这样做很不好。”陈欣仍在为自己争取,由于内心忐忑,双手不自觉地掐着指甲。

“之前讲过,商务合作由我们来决定,是我听你的还是你听我的,你一定要搞清楚!”对方态度强硬,丝毫没有退让的意思。

有近500万粉丝的微博大V陈欣,生活中是一个性格温和的90后大男孩,经常用镜头记录美好生活。刚刚通话的是,他在2019年夏天签约的一家MCN机构。

在与疫情主题相关的视频是否商业植入上,双方产生分歧,甚至要对簿公堂。陈欣怎么也没想到,这份去年草率签订的合同,会令自己如此被动,甚至面临数百万元的违约赔偿。

诞生于国外的MCN(Multi-Channel Network),俗称网红经纪人,在国内壮大,并形成了一定的“本土特色”——不仅从事网红筛选和孵化,还承担内容开发管理、平台资源对接、商业化合作变现等一系列链条化工作。

简单来讲,MCN就是网红“大红大紫的背后推手”。目前,超九成网红都有签约的MCN机构。

卖水产不如养网红 机构个人跑步进场

天眼查数据显示,我国目前有1.7万余家网红直播相关企业。从地域分布来看,浙江数量排名第一,辽宁、广东、江苏紧随其后。

新冠肺炎疫情,让原本备受青睐的直播行业更上一层楼。越来越多的创业者发现其中蕴藏的商机,跑步入场意欲抢占风口。

有数据表明,自3月份以来,直播相关企业月度注册数量屡创新高。仅5月份就达到2877家,较2019年同期上升了684%。

“我们本来打算做小海鲜,工厂装修已经完成了90%。现在打算全部拆掉,改行做自媒体公司。”说到自己的转型之路,岑哥显得格外自豪。截至目前,工厂一层还是存储冷库加水产发货,楼上已经全部改造为自媒体运营团队的办公区。

岑哥的商贸公司成立于2008年,搭上了电子商务的风口,当年销售额就超过2000万元。但他认为,传统生意做得越大死得越快。

“2011年时,我经销高档海鲜,库存占款5千万元,其中2千万元还是贷款,需要在一个捕捞季囤好全年的货。万一遇上个‘黑天鹅’事件,垮掉就是一瞬间的事。”看到同行在疫情下纷纷倒闭,岑哥心有余悸,“还是轻资产的项目船小好调头。”

一个人,一部手机,超低的成本给了无数人当网红的梦想,而利用这一个梦想实现商业变现,就是岑哥的新方向。他已经开始对外宣称,自己是“旗下粉丝超千万”的MCN机构老板了。

在向MCN转型的机构中,影视类公司格外抢眼。疫情对影视行业冲击巨大,不少公司努力自救,其中就包括转型做MCN。此外,华谊兄弟、万达传媒等行业龙头,也纷纷增加了MCN业务。

李想是一名80后影视行业从业者,今年前4个月没有开工,5月份发布的一条视频上了热门,为他引来一笔6万块钱的广告拍摄订单。他说,“今年许多公司和影视基地都开不了工,相比之下,MCN业务更稳定。”对于影视公司来说,MCN更像一个业务的延伸,本身在内容制作、艺人培养上就有一定积累。

今年以来,新东方教育科技集团董事长俞敏洪也在快手、抖音等平台做了多场直播授课。据艾瑞咨询统计核算,2019年通过短视频平台成交的教育类产品,总成交额达117.5亿元。

各行各业都有人涌入,据天眼查数据,截至7月6日,以工商登记为准,我国今年共新增直播相关企业9284家,已经超过了2019年全年新增的此类企业数量。

批量孵化变简单 变现却越来越难

“所谓网红,说穿了也就那么点事儿。”北京一位MCN机构职员凯哥直言,“就是打造‘人设’,就得和普通人不一样,网友喜欢看不一样的内容。”

快节奏时代,短短的15秒短视频,如果前3秒不够吸引人,用户就会划走。“我们讲‘3秒定生死,7秒必转折’定律,要的就是视觉强冲击的反差感。追求让人看完不由自主地感叹‘我去!’”凯哥说。

他以一个炫富网络红人陈玉福为例,每天佩戴26万的黄金出门,一串堪比核桃直径粗的大金链子下,挂着砖头大小的金牌,从头到脚金光闪闪。如此高调奢华的装扮,让陈玉福吸睛无数,甚至引来警方调查。事实上,陈玉福戴的黄金都是假的。

“出位的言行确实抓眼球,只是把握不好容易翻车。”凯哥认识一位走精英人设的网红,租了上亿元的豪宅拍视频,结果被敏锐的网友发现,这套房子在好多人的视频里出现过。

靠感官刺激,是初级阶段的吸粉方式,平台也知道这一点。比如注册成为抖音或快手的新用户,系统会自动推送吸引眼球的内容。先抓住用户在平台停留,然后再根据用户观看习惯,有针对性地推送内容。

“大数据不会骗人的,你爱看什么,它比你妈还清楚。”凯哥半开玩笑地说,“有个指标叫‘完播率’,即使用户不评论、不点赞、不收藏,但一条视频看完没看完,却是没法造假的。当平台算法知道你爱看这类视频,你就会越容易刷到同类型作品。”

凯哥说,孵化网红之前,他们首先考察人品和性格,避免因为太多负面新闻导致崩盘;其次看外在和内在的优势或特点,外在如身高颜值,能不能让人瞬间记住,内在就是指学识经历,或者是否掌握一项技能。“不强求内外兼备,有一项特长就可以。”

做好定位,拍好视频,但还是不火怎么办?照样有办法。“2万播放+150真人点赞+30转发+15条真人评论,只需28元!”记者联系到一位做抖音推广的微商,随机选择了一个抖音短视频,在线购买了28元套餐,果然在预定时间内,兑现了承诺的效果。

这位微商还接“直播间上人气”业务,“5个真人互动一小时”收费50元,“10个机器人刷3小时”收费40元……

298元,则是他向记者推荐的刷单系统的报价。“只需一部手机就能运行,之后可以自己接单,也可以把这套系统卖出去继续招代理。”这位微商还透露,有很多机构也在用这套系统,“自用省钱,帮别人刷还能挣钱。”

还有视频批量制作系统,可以实现一个人管理几百个账号,但是成本较高:支持32部手机的系统售价19200,支持96部手机的系统售价38400,后期还需每年3000元的维护费用。这只是软件部分,硬件的手机、SIM卡还得再自行购买。

目前网红变现有三种方式:广告、带货、打赏。具体分成需要看合约,不同的人议价能力不一样,最常见的是三七开,机构拿七。

有人羡慕网红一晚上直播获“几个亿音浪”,按照规则换算,就是几千万元的收入。“但凡几亿音浪级别,没有一个是靠零零碎碎刷上来的,背后都有机构在推。钱也不可能全到主播手里,但主播博个好名次,就能提高议价能力。”凯哥借用电影里的一句台词形容,“豪绅的钱如数奉还,百姓的钱三七分账。”

此外,这个行业的马太效应越来越明显,各类资源向几家大公司的头部网红倾斜,很多中小型机构赚钱越来越难。凯哥觉得,个别人看起来是“蓝海”的市场,其实已经“红得发黑”。

“榨汁机式骗局” 吹牛成本就是一份PPT

目前,MCN机构大部分采用“广撒网”策略,专找有一定创作能力、粉丝数还不算多但有成长潜力的“小白”,用尽各种办法签到自己公司旗下,能捞几个是几个。

招进来后基本都是散养,能不能红全看造化。红了就赚,不红也没损失。

签“小白”的时候,机构都会拼命夸耀自己如何有渠道有实力有矩阵,有多少网红是自己孵化的。毕竟不好核实,吹牛的成本就是一份PPT。

陈欣遇到的MCN机构,就是这种状况。“当时有好几家机构想和我签约,但这家机构更积极,话也说得特别好听。”

他没有实地考察就签了合同,“这家机构在深圳,当时直接在网站上把合约签了。现在要对簿公堂,我连他们的面都没有见过。”

陈欣回忆,在去年4月份签完合约后,对方似乎就消失了。他所有视频的策划、脚本、文案、拍摄、剪辑、字幕等,都是自己一个人完成。就在他涨粉到100万后,这家机构的老板突然出现在微信群聊中,开始评价陈欣的视频制作不专业,然后就把话题转到商单上面,要求陈欣做广告植入,佣金三七分账。

今年疫情期间,出去到处跑风险很大,公司没有提供任何防护措施,只一句“你要注意安全啊”,让陈欣觉得很心寒。另一方面,如果自己靠这个博眼球赚钱,他觉得无异于“吃人血馒头”,这是内心真正抵触的原因。

面对陈欣的拒绝,公司拿出当时的合约,丑话说到前头,“违约金一分不能少,取最高值300万。”

有点绝望的陈欣,甚至想到放弃做短视频。冷静之后,他去找工作,或者再去读书上学,靠“拖”字诀把这个事情拖到疫情之后,同样遭到公司拒绝。

另一位稍有经验的B站UP主黄瀚,面对合约就谨慎许多。他向记者形容,这就是一份“榨汁机式骗局”。今年4月份,黄瀚应邀去想签他的MCN公司聊,“在一个众创产业园,规模很小,也就是租了两间办公室。”

合约的基本内容,黄瀚没有工资,自己负责做视频并自行承担视频成本,赚了钱三七分账,视频版权归公司所有。

机构也不是什么都不给,会给一个所谓运营老师,负责“监控与分析数据,以及观察互联网热点趋势”,说白了就是看看后台数据,然后每天刷刷热搜。

“这种运营老师通常由刚毕业的女大学生担任,不是一对一的,至少会是二三十个博主的老师。”看着

这些条款,黄瀚觉得如果签了字,就等于把自己送进了榨汁机,然后恭恭敬敬送到别人嘴边。

内容创作者最需要的是流量,这也是机构能给出的最大帮助。当黄瀚追问有什么资源可以提供时,机构负责人开始顾左右而言他,谈愿景、谈未来,就是不谈资源。

接着机构负责人还谈到了奖励机制:一旦签约,黄瀚再介绍别的博主签约,就可以从这位博主的收益中提走15%,这位博主以后再介绍签约的博主中,黄瀚都可以分到15%。

作为一个成年人,他理智地控制住了情绪,只是发出了赞叹:“哇,你们可以在MCN业态中引入传销概念,也是一种创新啦!”

网红培训课程火爆 不缺韭菜不缺刀

任何一个行业的火爆,割韭菜时,镰刀是最锋利的。

割韭菜第一波:赚学费。在各种草根一夜暴富的激励下,很多人涌进了这个风口。不过由于孵化网红烧钱耗精力,一部分业内人士又盯上了网红培训课程。

“十年前,你错过了淘宝,五年前你错过了微商,2020短视频带货风口期,你一定不能错过。想做短视频带货变现,联系我们,为你提供一条龙专业服务。零基础、零粉丝、没流量、没货源、没团队,也能快速做带货达人……”

记者在这条短视频后面留下联系方式,第二天就接到来自深圳的MCN机构电话,称加微信可以学习短视频创作。

记者加了课程顾问的微信后,每天都能收到下午三点一场,晚上八点一场的直播课程链接。主讲人身份要么是院长,要么是创始人,开场白总说自己平时很忙,“也就是今天有时间给大家讲课,今天来听课的同学都赚到了!”

课程内容都是各种走红致富的案例,这个账号三个月变现10万元,那个账号一个月做到粉丝50万等等,还时不时用打了鸡血的声音“刺激”听课人:“所有的资源都给你,你们能不能赚钱?能的同学在屏幕上打‘能’字给我!”

长达一个半小时的课程,在最后半个小时,开始进入正题催促下单:“我今天只收5个弟子!这5个人能接受我的亲自指导,而且享受今天的优惠价格3980元。过了今天,就是普通老师辅导,价格也会恢复到5980元。还有最后半小时,名额已经差不多了!”

割韭菜第二波:赚回扣。还有另一种承诺“带你飞”的机构,看起来似乎靠谱一些。比如承诺一个月将你的个人账号打造到粉丝10万。如果不达标全额退款,而且增加了对公司转账的条目,似乎增加了不少可信度。

但在制定人设之后,会以提升技能为由,向签约者提供各种才艺老师,安排培训课程,费用由个人承担,机构就忙着赚回扣、赚佣金;还有机构爱签约女主播,签完之后说,“你面部某个器官不和谐,要去做个整容手术”,接着推荐合作的美容机构,手术费用自行承担。

割韭菜第三波:赚利差。有的MCN机构借带货合同的“壳”,做着“无息揽储”的生意。商家和MCN机构签合同带货,商家出30万元服务费,签订3个月带货合同。MCN承诺三个月达不到预期就全额退款,不收取佣金。商家一听觉得

“很划算”,但是合同履行到一个月的时候,商品一点销量都没有。商家想退款,但是合同没有到期,只能等。三个月到期,MCN机构一定会把钱乖乖退还给商家,而且这个期间,他一点货也不会卖。

业内人士分析,这家MCN机构可能签了几十上百份类似的合同。按10份来算,这个资金沉淀就是300万元。他不会真的给你带货,只会用商家的钱去投资赚利息。如果他投资出去的钱在三个月时还没有回来,那他会用再签的合同,将前面10家的钱给还上。

今年2月起,不少地方官员、院士、高校教授等,组团到拼多多平台开展“直播助农”活动。负责对接活动的毛羽丰告诉记者,拼多多的直播消费扶贫模式中,没有MCN机构做中间商,这些带货群体也都是“义务劳动”,没有“坑位费”,也不会抽佣金。这在几大平台中,是一种相对简单的模式。

因为产业链条比较复杂,网络主播、内容发布平台、产品供应企业等相关参与者,缺乏明确的管理标准和监管机制。面对行业发展初期的不规范现象,中国商业联合会发布通知,要求下属媒体购物专业委员会牵头起草制定《视频直播购物运营和服务基本规范》和《网络购物诚信服务体系评价指南》等两项标准。这将是行业内首部全国性标准。

通过制定实施两项标准,将有利于引领和规范我国直播购物和网络购物行业的发展方向,杜绝直播行业乱象、重塑行业生态,提升新零售行业的技术管理水平,维护广大消费者利益。(部分受访者均为化名)

据新华社

全省14城市今明天天气

城市	日期	天气现象	气温(℃)
沈阳	今日	晴	32~21
	明日	多云转晴	33~20
沈阳今日空气质量预报			
空气质量指数		95-100	
空气质量级别		良-良	
首要污染物 O ₃ -8H-O ₃ -8H			
城市	日期	天气现象	气温(℃)
大连	今日	晴转多云	30~22
	明日	多云转阵雨	26~20
鞍山	今日	晴	32~23
	明日	多云转阵雨	33~21
抚顺	今日	晴转多云	33~19
	明日	多云	34~19
本溪	今日	晴	33~21
	明日	晴转多云	33~20
丹东	今日	多云	31~19
	明日	多云转小雨	30~21
锦州	今日	多云转晴	33~23
	明日	晴	33~22
营口	今日	晴转多云	29~22
	明日	多云	29~21
阜新	今日	晴	35~22
	明日	晴	35~20
辽阳	今日	晴	32~21
	明日	多云	34~20
铁岭	今日	晴	33~21
	明日	多云	33~20
朝阳	今日	多云	36~21
	明日	多云	36~19
盘锦	今日	多云	30~23
	明日	多云	30~22
葫芦岛	今日	多云	32~21
	明日	多云	30~20



气象数据来源:
中国天气网

中国天气
www.weather.com.cn