

# 开了家网店年销售额超700万 90后网红给爸妈在杭州买了套别墅

## 杭州有一批“爱臭美”的女孩子崛起成商业新势力

记者 梁应杰 王潇潇

“我和粉丝说了，我就两个优点：装逼和吹牛逼。”临近晚上10点，刚做完一档直播的敏恩还是很兴奋，她的语速极快，曾经快到后期字幕都跟不上，没能当成综艺节目的主持人，“其实我还是挺适合做直播的。”

快归快，说到自己的事业，她一点都不含糊，强调自己是大学本科毕业，没整过容、有亲和力、传递正能量。她并不讨厌“网红”的称号，只是觉得自己还不够红，“能红说明有能力，是吧？”

这个能力远不只长得好看那么简单。上月，敏恩把家从北京搬到了杭州，又多了女主播和网店店主的身位。最忙的时候，她一天要拍三场平面广告，晚上还要上直播，第二天一早又得张罗发货。

先天美丽外加后天努力，像敏恩这样的90后女孩正在形成一股新的商业力量，撬动规模千亿的网红经济。



从平面模特到意见领袖  
网红进阶的必经之路

在走上网红之路前，敏恩是个小有名气的平面模特，早在上大学时就帮淘宝店拍些照片，开始是玩票性质，每月只有一两次。在帮一家淘宝服装店拍完一组照片后，她意识到自己的能量被低估了。

每到有新款衣服上线，一些上规模的淘宝店就会找模特拍摄好看的照片，模特的长相和气质往往决定了衣服的销量，这是网红最早证明自身影响力的渠道，许多现在大红大紫的网红都有过当淘宝女郎的经历。

敏恩也是其中一位。在邀请她拍摄上新照前，这家网店三个月只卖出了10万件衣服，用了她的照片后这个数字飙升到50万件，单款衣服卖出了5万件，这事让她在圈子里站稳了脚跟。

成为职业模特后，敏恩逐渐有了一群有同样穿衣品位及生活方

式的粉丝，她们愿意听敏恩分享时尚经验，相信并追随她的审美。

从模特升级成意见领袖，是网红进阶的必经之路。敏恩觉得自己的秘诀是不装，向粉丝展现真实的自己。她在直播里吃盒饭，泡红糖水，边抠脚边互动，流量经常占到所在平台的一半，“主要是让自己开心，让粉丝开心。”

这也是她开网店的原因——越来越多的粉丝问她衣服从哪里买的，网店开出后没做什么推广，最好的一天卖出了1000多件衣服。



年销售额超700万  
90后网红给爸妈买别墅

由于有平面模特的背景，电商是目前网红影响力最常见的变现渠道。同属于蘑菇街旗下的签约红人，比敏恩小两岁的许芸溪曾经用半年时间在各大社交平台积累了60万粉丝，开店更早的她去年销售额达到了700万元，给爸妈在杭州买了套别墅。



当然，与前辈们相比，这些成绩不足一晒。去年淘宝女装C店销售前10位，有5家是网红店铺。像张奕奕、Moss这些网红的淘宝店每年销售额超亿元，不需要淘宝给予任何流量倾斜。

与平面模特出身的敏恩、许芸溪不同，羊羊通过直播变成了2万粉丝眼中的网红。每晚8点多，她会打开高清摄像头、音响和若干个采光灯，戴上耳机，准时出现在直播中。这些设备全部加起来大约值1万元，可以美化主播的“颜值”和声音。

直播的内容很随性，比如聊聊最近发生的事，偶尔可以唱唱歌，与粉丝做做小游戏。为了保证人气，羊羊每天要保持3小时的直播，不断吸引路人进到直播间里给她送礼物。单笔最高的礼物叫“结婚套礼”，价值168000个“柠檬”，折算成人民币是1680元。

这些虚拟礼物都是粉丝花钱买来的，收到后羊羊可以将它们兑换成钱与平台分成，“平均每个月有十多万收入，最多一个月有近40万元。”

相关报道详见A18版

都市旅游

都市快报广告部主办

接稿电话：85051502



# 环球猛兽 齐聚杭城

## LAND of Predators 猛兽山五月呈现

杭州野生动物世界  
—— 环球动物博览 ——



天猫官方旗舰店  
扫码购买，赠送礼品！  
即买即用，无需预约！



扫一扫，获取更多资讯！

杭州·富阳

网址：www.hzsp.com

电话：0571-23211111