

你负责貌美如花 我负责赚钱养家

有家公司签下百位网红

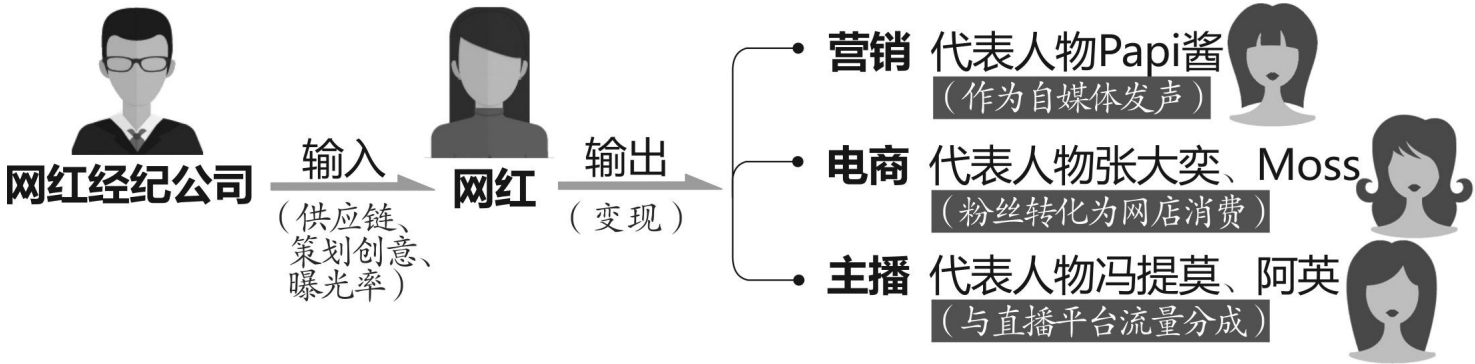
杭州:中国最大的网红加工厂

杭州九堡到处林立着灰色外墙的工厂大楼,每幢楼里都聚集了一批中小规模的服装企业。这里曾是知名的淘宝女装集散地,孕育了榴莲家、莉贝琳等淘品牌,运营这些品牌的团队如今还在,却通过另一种方式与电商发生关系,名为孵化网红。

几乎所有与电商有关的网红都绕不开杭州,包括曾经与王思聪、郭富城交往过的雪梨和方媛。缙苏创始人施杰认为这是必然的,“一个是有服装业基础,另一方面江浙一带比较富裕,容易培养出‘爱臭美’的女孩。”

缙苏做的事,就是让这些“爱臭美”的女孩变成网红,将美丽做成一盘大生意。去年,缙苏的营业额超过3亿元,是施杰上一个创业项目榴莲家的五倍,赚到的利润公司和网红五五分成。

网红孵化流程:



一家公司签下百位网红

用施杰的话来说,与网红合作是用来弥补短板,理工男不善于做感性的艺术表达,网红却极为擅长,他和团队可以让网红在经营自己的时候更有章法和条理。

比如,缙苏的自媒体运营部门会不断做一些“方法论”输出给网红,用来提高她们社交媒体上的流量。和缙苏合作一年后,网红 Moss 的粉丝从几万涨到近两百万。起初她有些内向,不愿在微博上分享生活,缙苏的团队建议她把朋友圈的内容转到微博去,并定期分享祛痘、美白的教学视频。

而一旦涉及到开店,施杰在淘品牌时期的经验和积累就能发挥巨大作用。用另一家“网红工厂”如涵的创始人冯敏的话来说,网红只要负责貌美如花,他们这些团队负责背后的供应链和经纪业务,也帮网红打理生活。

如涵孵化网红最早要追溯到2014年,那年他们遇到了张大奕,很快帮她占据了网红店销售量第一的位置。据媒体报道,这些年如涵陆续续签下了100位网红,淘宝上运营最好的一批网红店都与他们有关。

同这些电商网红一样,网红女主播也不是孤军奋战。杭州搜骐文化在富阳租了一个LOFT式的办公室,共有10个直播间供30个主播轮流使用。“大部分主播都是90后,要把整个房间布置得非常清新。”公司CEO詹舟薇说。

像这样“孵化”网络主播的经纪公司,杭州有十多家。公司的职能部门分工明确,有开拓新人的星探部,有直接分管主播的经纪部,还有负责基础运营的管理部,甚至有部门专门负责帮主播做微整形,就像一座座造星工厂。

下一个香奈儿?

对于迅速崛起的网红经纪,蘑菇街创始人陈琪用了三个“非常”:现象非常非常有意思,参与其中的女孩非常非常努力,也非常非常辛苦。这也是为什么蘑菇街要做一款名为“uni引力”的产品,一个网聚网红的平台。

前不久,uni送了一批平台上的网红到日本和韩国参与时装周。“去日本那场是媒体邀请的,回来之后做了图文报道,有几十万点击。”uni引力CEO爱薇说,“华为P9在国内开发布会的时候,也由我们提供网红。”

不断提供类似的机会是uni网红养成计划的一部分,另外还比如登上《时尚芭莎》封面,与当红小生李易峰拍广告等。

养成只是uni网红“流水线”中间的一个环节,前端有挖掘和培养,后端有变现和升级,这些都是有电商基因的蘑菇街所擅长的。

爱薇举了个例子:曾经有个美妆品牌找到uni,希望能找个网红做代言。uni根据平台数据帮他们找了一位,并提供了部分方案,一个月后单店销量突破30万。

“这些网红都是活跃在蘑菇街平台上的,我们有足够数据知道她们的优势和能力。前阵子我们与平台上的一个摄影师签约,因为发现他拍的所有照片粉丝转化率非常高。”爱薇觉得,只有将品牌与网红的特点对应起来,才能满足时下年轻人对服装、美妆的个性化需求。

在一次公开演讲中,冯敏讲了个故事:大约在100年前有位红人,经历了不幸的童年,成了小有名气的歌女,后来自己开了家服装店,成立了个人品牌。这个姑娘在做歌女的时候,取的艺名叫做“COCO”,她的个人品牌叫做“COCO CHANEL”。

这个故事所表达的含义,也是爱薇想要对平台上的网红们讲的:“有梦想的年轻人通过努力实现自己的理想。”

逃不开的网红经济

严格意义上说,网红并不是近年来才有的现象,无论是电商网红还是主播红人都存在了很长一段时间,只不过没人相信这些年轻的个体能成为商业的“弄潮儿”。

陈琪对蘑菇街的定位是“为年轻女性创造一种线上的生活方式”,就像平时逛街,既有消费也有社交。传统电商只有前者,没有后者,网红的出现恰好弥补了这部分的缺失。

“传统品牌跟消费者的关系是非常弱的,但是网红每天都花费大量时间陪伴粉丝,教育他们如何生活更愉快,怎么吃喝玩乐,怎么搭配,怎么打扮。”施杰说。

这个观点像极了他的朋友白鸦。后者创业开发了一套用于社交电商的交易工具“有赞”,呼吁商家要和粉丝玩到一起,不要再依赖于各大电商给予的昂贵流量,而是建立自己的粉丝圈子,产生源源不断的交易——这正是如今网红团队在做的事。

持类似观点的还有网红经纪公司鼓山文化CEO冯子末:“眼下整个信息传递的方式发生了改变,人们会到有人格化的节点上去获取信息。所以,之后的网红只是一种形式,被填充到全产业链里面,很可能会和泛娱乐型的产业链结合。”

这种趋势已经被投资人看在眼里。去年年底,如涵获得了来自君联资本的B轮数千万美元融资。不久前,Papi酱获得了来自罗辑思维、真格基金等共计1200万元的投资,估值1.2亿元。

但是,网红并不是标准化的商品,没法简单复制。施杰一直强调公司在“塑造”而非“复制”网红。“决定一个网红高度的因素有很多,比如审美能力,对时尚的理解和把握等,绝不是长得好看就行。”爱薇说。

另一个有趣的观点是,网红经济的崛起本质是受经济萧条影响产生的“口红效应”,养眼的网红对消费者起到一种“安慰”的作用,一旦经济复苏,网红未必能像现在那么受欢迎。

福彩双色球									
第2016048期					全国销量:329538828元 浙江销量:25815040元				
中奖号码: 红色球 (●)					蓝色球 (★)				
03	08	13	14	15	30	04			
奖等	中奖条件				中奖注数	奖 金			
一等奖	●●●●●●+★				6注	8287686元/注			
二等奖	●●●●●●				115注	214414元/注			
三等奖	●●●●●●+★				1269注	3000元/注			
四等奖	●●●●●●				59921注	200元/注			
五等奖	●●●●●●				1130958注	10元/注			
六等奖	●●				7148533注	5元/注			

本期我省中7注二等奖(温州2注、杭州、宁波、嘉兴、金华、义乌各1注)。奖池累计8.3053亿元滚入下期。

本信息若有误,以公证数据为准。

2016年4月28日

福彩3D					
第2016112期		销售总额42887740元			
中奖号码:		<table><tr><td>3</td><td>4</td><td>0</td></tr></table>	3	4	0
3	4	0			
奖等	浙江中奖注数	每注奖额(固定)			
单 选	511	1040元			
组选3	0	346元			
组选6	655	173元			
新投注方式中奖额为:4037元					
浙江销售2621310元,返奖额648792元。 抢“快乐彩”600万话费、油卡活动仍在进行中。 本信息若有误,以公证数据为准。					
2016年4月28日					

福彩“15选5”				
第2016112期			投注总额 634288元	
中奖号码(无需排序)				
02	06	09	11	15
奖级	中奖条件	中奖注数	奖金	
特等奖	中5连4	0	0元	
一等奖	5个号全中	202	1023元/注	
二等奖	中任意4个号	6182	10元/注	
奖池累计139.7345万元滚入下期。				
关注开奖信息,请关注浙江福彩官方微信(zjflcp)。				
本信息若有误,以公证数据为准。				
2016年4月28日				

都市旅游

疯狂动物世界,小长假,约!

又到了一年中适合出游的时节咯! 如果你还窝在家里,那简直太对不起这大好时光。杭州野生动物世界作为华东地区规模最大的野生动物公园之一是个不错的选择。

推荐给大家当然不只是环境优美那么简单。杭州野生动物世界实行一票制,小伙伴们除了可以观赏到五大洲珍稀动物外,还能免费游览亲子乐园、乘坐森林小火车、以及欣赏精彩的大象表演和马戏表演。在这里,小朋友不仅能体验看动物的乐趣,还能学习到许多有关动物的知识,增强动物保护意识。

来动物园最最最重要的当然还是看动物啦! 杭州野生动物世界现拥有200多种珍禽异兽,近一万多只动物。园区有十大神兽,大熊猫、华南虎、马来貘、大食蚁兽、红毛猩猩、雪虎、朱鹮、白犀牛、金毛羚牛、金丝猴! 它们可都是世界级的珍稀动物! 杭州野生动物世界是浙江省内仅有的一家拥有华南虎的动物园。还有珍贵的马来西亚的国宝马来貘,整个华东地区只有在杭州野生动物世界才能看到哦!

还有更劲爆的消息呢! 杭州野生动物世界将于五月推出巨资打造的全新“猛兽区”。作为目前华东地区全新模式的“猛兽聚集区”,横跨了亚、非、美三大洲的30多种猛兽齐聚。天生“猎手”的猎豹,威武健硕的白虎,散发威严的金虎……让你行走其中分分钟感受自然的“威猛气势”。

随着猛兽区的建成,杭州野生动物世界的门票变得更加超值哦! 心动不如行动!