

直播背后·破解同质化

游戏主播吃香,有人身价上亿

直播大战正酣,专业才能更红

在网红脸扎堆的主播大军中,有一类主播不以颜值取胜,身价却堪比一线明星,他们就是游戏主播的大V们。游戏主播的吃香,也说明了直播平台正在向更加专业的垂直化方向发展。“互联网+”让许多传统行业找到了第二春,“直播+”或许也将把更多行业带到互联网风口上飞得更高。

▶一位游戏主播正在直播中。(受访者供图)



本报记者 刘雨涵

签30多个主播女的只有一两个

如果打开斗鱼、熊猫TV、全民TV等游戏直播平台的直播室,会发现这里与其他平台房间里美女如云的景象大不相同,宅男大神成了主流。“游戏主播需要很会玩,还要会解说,对游戏有很深的理解,好的女主播实在太少了。”鼎赞传媒企划总监喻谦向齐鲁晚报记者透露,其公司旗下签约的游戏主播有30多个,而游戏女主播只有一两个。

除了阳盛阴衰的性别比例,游戏主播与以唱歌、跳舞、聊天为主的泛娱乐化主播们还存在着诸多差别。与娱乐主播主要靠打赏分成从平台获得收益不同,游戏主播们获得的打赏礼物相对较少,他们的主要报酬是平台基于其带动的巨大观看流量所给予的。“游戏主播一般是流量主播,他们一天直播4个小时左右,而观看的人数则有二三十万,高峰期甚至能达到上百万,我们公司签约的游戏主播一天在25万以上观看量的就有七八个。”喻谦表示,巨大的用户流量使得平台商业价值显著提升,主播身价自然水涨船高,“就相当于汪涵、何炅这样的主持人对于一个电视台的价值。”

娱乐主播中全职主播和兼职主播所占各半,而且他们在家或者在户外都能完成直播,但是签约的游戏主播就必须以此为专职了,他们的生活起居也都是由经纪公司来安排的,“我们给他们在公司附近租了房子,他们要每天到公司来进行直播。”

游戏直播受捧有人为此放弃学业

相比于自己单干时一个月几千块钱的收入,游戏主播们在签约之后,公司的各种培训手段往往能让他们迅速达到每月两三万元的水平。“我们会改变他们的直播内容,以观众的角度来观察如何改进,怎样去互动。他们的直播内容会有专门的经纪人进行辅导,主播基

本只会专注于自己的直播,而经纪人每天会看很多人的直播,知道怎样更受欢迎。”喻谦介绍,公司会为主播们打造一些口号,“比如玩《英雄联盟》的主播,我们会设计一些‘三带一’、‘弹射起步’之类的口头禅,主播这样一喊就会有很多观众兴奋地跟着叫。再就是为主播起个小名,总之就是多制造一些有趣的梗。”此外,公司还会为主播制作王者手册、剪辑精彩视频以吸引粉丝。

与职业电竞选手平均年龄不足18岁的情况相似,游戏主播的年龄绝大多数也都在16岁到20岁之间,超高的经济回报是他们选择放弃学业投身游戏直播事业的关键。“他们的年薪一般都在一百万以上,公司里有一个签约的97年小孩儿,我们为他跟直播平台签的年薪是260万,而这还只是底薪,不包括礼物分成、广告代言、线下活动的收入,公司里的签约主播最高收入可以达到600万一年。”

动辄百万的年薪虽然吸引人,但这些主播的直播寿命通常只有三五年时间,“游戏直播是分板块的,我们现在主要做的是《守望先锋》、《英雄联盟》、《炉石传说》这几个板块,主播只能直播一个板块。一个游戏能火多久很大程度上决定了一个游戏主播的直播寿命,但是有一些有天赋的主播可能这个游戏玩得不好,下个游戏玩得照样好。”在职业寿命到期之后,主播可以选择换游戏玩,或者转到幕后当经纪人,指导其他新主播,“而且他们有着庞大的粉丝群,人脉也广,随便开个店什么的也会不错。”

来了个大主播服务器都挤爆了

目前不少直播平台给主播分配的提成比例正在不断降低,而游戏直播却逆势而上,为引入优秀主播不惜大手笔砸钱。底薪百万的游戏主播还只是小巫,有些明星主播的签约费已经与一线艺人不相上下。有着电竞第一女主播之称的Miss刚以3年1个亿的价格入主虎牙直播,随后就爆出了前职业电竞选手PDD从战旗TV跳槽熊猫TV,而签约费是5年3个

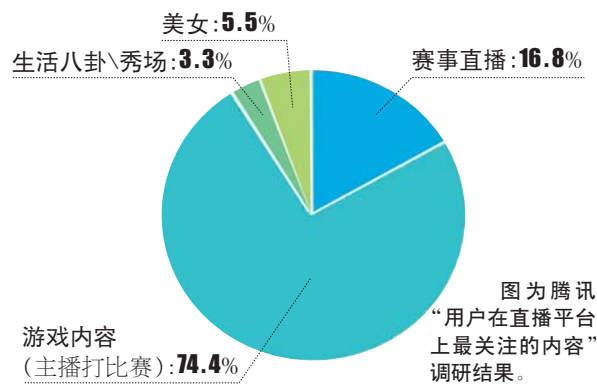
亿,至今未露庐山真面目的神秘主播小智则称自己的身价是一年一个多亿。

“其实5年3个亿都不止。”喻谦表示,直播平台挖角游戏主播就像经纪公司抢艺人一样,明星效应为平台带来的收益是巨大的。“熊猫TV正处于起步阶段,PDD刚转过去的两三天,熊猫TV的人数就爆炸了,连服务器都跟不上,这就是大主播的力量。”

稀缺的专业技能使得游戏直播领域仍是一个以主播为中心的“卖方市场”,“游戏主播需要更强的专业性,不可能所有人都玩得好又会解说,但唱歌聊天的人只要水平差不多都能出来直播。”根据艾瑞咨询的数据显示,目前我国在线直播平台数量接近200家,而唱唱歌、跳跳舞、唠唠嗑成了绝大多数直播平台的老三样,这让直播迅速进入同质化,但专门做游戏直播的平台目前只有五六家,使其能够迅速脱颖而出。

专业更突出、类型更细分,垂直化成了直播行业内讨论的焦点,被认为是趋势所在。直播平台不能再一窝蜂地唱歌、跳舞、聊天,或者一锅粥地什么都做,而要像游戏直播平台一样,通过“直播+”将单项业务更深入地挖掘。目前乐视体育、风云直播主打“直播+体育”,猿辅导是“直播+教育”的代表,淘宝直播的上线更是让人嗅到了“直播+电商”的巨大商机。网红们通过直播将观看量迅速兑换为淘宝店的销售量,而美宝莲近期邀请了Angelababy以及50名网红进行同步直播,在短短2个小时里就卖出1万支口红,销售额高达140多万元。网红,明星充当导购,电商网络直播或许将重现当年电视购物直播的奇迹。

还有更多的领域被网络直播深耕,未来的一切行为、一切场景或许都可以“直播化”:前段时间《鲁豫有约》节目对王健林、周鸿祎进行了直播,“直播+影视”大有可为;香港才子倪匡和蔡澜也玩起了直播,“直播+文化”或许能成为文艺青年们的新阵地;喜欢在旅行途中直播的网红们完全可以将“直播+旅游”发扬光大……多片“直播+行业”的蓝海正在被开掘。



虽然“剩”者为王但打擦边球走不远

bian jikuai ping 编辑快评

龚海

一言不合就直播,一夜之间,几乎所有社交、电商、视频APP等都开始做起了直播。创业者们蜂拥、传统行业进军,王思聪、马化腾、雷军等也纷纷入局。

据统计,目前我国在线直播平台数量接近200家,用户数量高达2亿。前有千团大战、千P(P2P)大战,一个商业模式一旦成功必然出现跟风式模仿。行业里的人都知道,中国互联网的竞争,最终都是“剩”者为王,一些网络直播平台注定是没有明天的。于是,他们个个都在绞尽脑汁想从“百播大战”中突围,然而大家技术手段差不多,直播方式也大同小异,谁才能成为最后留下的那一位,除了靠资本烧钱,有的就琢磨在内容上铤而走险增加点击量。

从诞生之初,直播这种现象级的互联网文化,在创造社会产值的同时,也带来了“直播污垢”。目前看,网络直播平台主要有两类违规情形:一是秀场直播提供含有宣扬淫秽、色情、危害社会公

德内容的网络表演;二是游戏直播平台提供含有赌博、暴力、教唆犯罪内容的游戏内容展示。

由此带来的问题,对于这个行业来说可能是致命的。花椒直播CEO吴云松曾做过一段经典的总结——直播起于秀场,闻名于明星,成于社交,正名于内容,赚钱于打赏及广告,变现于上市,衰于互相诋毁,触礁于色情,或亡于下一代技术兴起。

发现产业发展中存在的问题并改进,是监管部门的责任。公安部即日起将进行专项整治,相关部门也早就注意到了网络直播行业的负面新闻,并进行了多次整治,但文化产业整顿并不容易,而且在巨大经济利益诱导下,“越黄越暴力越出名”成了显规则,一些网络主播不惜以“被整治”博名换利,而平台为了流量和活跃度,纷纷逃避自我监管,让整个行业继续野蛮生长。

如今,处在快车道的直播行业是时候回归正常了。随着社会公众对直播的认知度和期望度提高,直播内容就必须得跟上发展的节奏。直播平台不仅需要把藏污纳垢的地方打扫干净,而且只有自身定位清晰,内容创造有深度,才能在行业竞争中胜出。