

# 明星直播 全靠演技 双十一的带货娱乐圈

齐鲁晚报·齐鲁壹点  
记者 宋说

直播带货从野蛮生长到渐入佳境,今年双十一迎来了越来越多的明星扎堆入局。在明星的直播间,送红包不是啥新鲜事儿,走进去就是送金条送豪宅,甚至还能看到一些“迷惑”行为,比如“倒贴”赚吆喝,当众“吞拳头”……比起李佳琦、薇娅在直播里“朴实”地赚钱,明星带货的直播间看起来表演的意味更浓厚。

## 明星上演十八般演技

翻看今年双十一的某宝明星直播表,堪比一场跨年晚会的名单。从10月20日到11月11日,几乎每天都有名气不小的明星直播,其中包括杨幂、周冬雨、刘嘉玲、孟美岐等。周一看彭于晏、黄景瑜,周三看迪丽热巴、杨紫,随着今年双十一战线的延长,明星直播带货的阵容也越来越强。

除了大量9.9元的低价产品抢占优势,明星直播带货还以“十八般演技”齐齐上阵。比如在荧屏上以“真诚、幽默、接地气”为标签的贾乃亮,在直播间里就延续了这一形象,经常逗得粉丝像在听“脱口秀”。在带货薯片时,贾乃亮在直播间一口吃下了20片薯片。在直播间里可以听出来,贾乃亮的直播话术非常熟稔,他把“家人们”“家中常备”“某猫”“某宝”等词汇运用得相当熟练,甚至还能看到他作势躺下,要表演“胸口碎行李箱”的画面。

艺人叶璇之前在直播中,经常会临时安排“小剧场”。在剧场里,她穿着戏服,有时扮作“华妃”,有时变身“白娘子”,有时是“村花”。为了卖出小龙虾,她在某一期将自己打扮成林黛玉的样子,仿照“黛玉葬花”的典故,称要吃了龙虾肉,埋葬了虾壳。

重新演绎经典的角色,是明星在直播带货中一种耍情怀的营销手段。比如辰亦儒会念着《终极一班》里亚瑟王的台词,或是重新



贾乃亮



周冬雨



叶璇

## “倒贴”赚吆喝套路多

“秒杀金条要不要?要不要!”双十一打开艺人张庭的抖音直播间,张庭本人和助理们正高呼要给粉丝送金条的口号。看直播真有这种好事儿?随即送金条的前提就来了,“点赞到十万,金条立马开给大家。”在直播间等上10分钟,说好要送的这波金条还等不来上链接,先上的是一

波无关痛痒的某品牌钙奶,或者是一套卫生巾,“200根金条全部送,庭姐大不大方?”张庭还在直播间说着,不少观众的耐心早被消磨殆尽,只得退出直播间选择离开。

以金条作为吸引粉丝的手段,这样的明星直播间真的太“套路”,10月30日双十一预售开启前,张庭就在社交平台发文表示自己要送出200根金条,这些金条最后送没送出去呢?

不仅是套路满满的送金条口号,明星直播带货中,虚假宣传、价格误导等话术也是张口就来。李湘直播卖货曾因用词夸张,被法律界人士批评涉嫌违反《广告法》。因直播带货陷入争议的明星,还有因出演《爱情公寓》走红的某女演员,在她的直播间中,原价六千多的某奢侈品腰包只卖399元。这位女明星在直播间“演技时刻在线”,“这是后台运营出错了,我自己补贴600多万元,就当给粉丝的福利,你姐亏得起!”

今年7月,某防晒品牌甚至在微博上直接发声,点名某明星直播间所卖的产品为假货,呼吁消费者抵制抖音低价化妆品。艺人张韶涵在一次直播中推荐某款防晒喷雾,声称自己亲测好用。随后就有观众在直播间留言,这款防晒喷雾的生产公司已经被行政处罚,并被吊销了护肤类产品的生产许可,场面一度非常尴尬。直播带货需要投入的精力是巨大的,从对产品的成分了解到选择试用、上链接等一系列环节,一个产品在屏幕上讲解的30秒,背后是巨额的时间精力付出。

双十一期间,有不少明星一天直播时间长达几小时甚至十几小时,介绍的产品众多,不知直播的明星们是否了解这些产品,了解这些产品花费的时间是怎么挤出来的呢?



扫码下载齐鲁壹点  
找记者 上壹点

编辑:李皓冰 美编:陈明丽

“讲文明 树新风”公益广告  
倡导文明健康绿色环保生活方式

齐鲁晚报·齐鲁壹点



# 关住每一滴

一个滴水的龙头，每天至少浪费5升水  
5升水可以保障2个成人身体一天的需要