

有人带货创纪录、也有人退出直播间

# 明星带货还有戏吗？

热闹的“双11”已经过去，你剁手了什么？你的包裹是已经到了，还是依然在路上？

今年的“双11”，直播间购物依然是不少消费者最重要的选择之一。在众多直播带货的主播中，自带光环的明星艺人主播受到了不少的关注。如贾乃亮，他所属的遥望科技公布的数据显示，总销售额超13.6亿元，创下明星主播销售额的纪录。而在去年，贾乃亮的数据是3.2亿元。

除他之外，根据小红书发布的数据，董洁和章小蕙成交破亿元，伊能静的成交过千万元。但有一说一，明星直播带货正在降温。在李湘、刘涛、陈赫等昔日带货“顶流”彻底停播后，今年“双11”期间，仅有贾乃亮、林依轮、黄圣依、戚薇、董洁、章小蕙、伊能静、郝邵文等少量明星在直播带货。明星们，正在慢慢淡出直播间。



网络图片

1

他们，直播带货忙

达多多的数据显示，演员戚薇在最近15天内的直播次数为7场，场均销售额在740万元至1000万元左右。郝邵文则在最近7天直播了8场，场均销售额在50万元至75万元左右。

淘宝直播的数据显示，林依轮直播间在“双11”期间几乎每天都有直播，11月10日和11日当天的两场直播，观看量都在1000万+。

不同于传统购物平台，小红书在今年“双11”期间，邀请了演员章小蕙、董洁和伊能静直播。三人以分享时尚、分享生活细节的方式讲解商品，章小蕙甚至穿上华丽的服饰，用英语念起了《威尼斯商人》的台词，这种精致的带货也吸引了不少消费者，让章小蕙成为小红书首位销售额破亿买手。

据报道，因扮演“石榴姐”而家喻户晓的演员苑琼丹最近宣布息影而专注直播带货，她认为直播带货酬劳比当演员吸引人，可以摆脱当演员的不安全感，她说：“一场直播随时赚一百万，如果稳定地每月开四场，每场赚一百万，一年就有好多钱。”

但利用名气流量变现，也不是没有翻车风险。比如此次“双11”期间，贾乃亮的带货就遭到“割韭菜”的质疑。11月10日，有网友称，贾乃亮直播间宣称2899元的羽绒服只卖449元，该网友发现，在购物平台上，该型号羽绒服卖价在220至270元之间。

2

他们，已淡出或离开

明星直播带货创下纪录，但肉眼可见的是，众多明星正在淡出、离开直播间。从热闹的几百位明星艺人带货的2020年至今，短短三年，明星带货就已明显降温。

今年8月，李湘在微博发文声称“我已退休了”，让不少网友恍惚，曾经明星中的带货一姐，已经好久没有直播带货了。

2019年，李湘以“私人好物首次公开”的主题开启直播带货首秀，成为娱乐圈第一个吃螃蟹的勇士。半年时间，她做了30多场直播，成功吸引到百万粉丝。随后，因为疫情影响，无法进组拍戏的明星艺人们开始头也不回地扎进了直播间。

据不完全统计，2020年至少有500位艺人开启带货首秀，刘涛、陈赫、李晨、秦海璐等明星纷纷开启了新事业，这一年，也被业内称为是明星艺人直播带货元年。

陈赫做了“有东西直播间”，跟主持人朱桢同台带货；聚划算优选官刘涛拥有了“刘一刀”的新人设，网传其签约价格达到年薪百万。相关报道显示，刘涛的直播首秀，交易总额就破了1.48亿元。

据当时不少品牌的电商运营称，在最疯狂的时候，他们拿着一份名单挨个求合作，明星艺人的佣金也是水涨船高，从几万元、几十万元甚至百万元不等。

2021年开始，刘涛、景甜、贾乃亮、林依轮、黄圣依、杨子等业务能力相对较强的主播，成功获得了一大批忠实粉丝。还有一些明星艺人在直播带货这条路上不上下不下，头部达不到，又舍不得放弃几百万的粉丝量，索性留了下来。用一句扎心实话来说，回娱乐圈未必能混得比这儿好。

但主播终究是头部效应极强的行业，明星也不例外，这在2022年表现得尤为明显。绝大多数明星的直播业务能力很快摸到天花板，加之平台抢人大战基本进入尾声，后期不再提供针对性扶持，明星的直播数据开始断崖式下跌。

从2022年开始，刘涛、秦海璐、景甜等曾经火热一时的明星主播，相继离队或彻底停播。剩下来的，林依轮坚守淘宝，贾乃亮、杨子和黄圣依玩转抖音，小红书则挖掘到董洁、章小蕙、伊能静等。

3

观察，光有名气还不行

一位品牌方告诉记者，告别无序生长的野蛮，直播带货行业走向规范化发展的下半场。

当用户趋于稳定，明星效应在直播带货中发挥的作用逐渐变得有限。商家不再以名气论高低，而是从转化率出发，选择配合度和专业度更高的明星主播，对“玩票”性质的明星主播敬而远之。观众也不会为了明星的名气盲目下单，能让观众心甘情愿买单的，还是取决于主播的诚意和直播间商品的性价比和质量。

互联网分析师张书乐告诉记者，从今年上半年开始，明星艺人直播带货的热度就已经消退了。当年明星艺人直播热，一方面是蹭此前直播带货的热度，另一个主要原因是彼时影视业开工不足，被迫选择“副业”。

但3年来的直播带货热中，不少明星艺人由于不善带货和品质问题，出现人设翻车、直播翻车。而且不少明星艺人带货销量和他们的咖位严重不符，也让一大批明星艺人选择退出直播间。当下，影视业复苏，明星艺人做直播的热情也在降低。

“直播是一个极需专业性的行当，那以前为什么谁都可以做呢？是因为行业发展在快速发展，都想来分一杯羹。”互联网分析师丁道师说，现在这条赛道的竞争越来越激烈，那只有更有能力、专业性更强的人才留得下来。明星艺人中的头部主播，往往不是名气最大的，而是最懂直播，最了解消费者和市场需求的人，他们反而比一些比他们更有知名度的人做直播更有优势。这样的变化，也是行业回归理性、回归健康发展的标志。

（据《成都商报》）