

为引流,部分教培机构上演虚假“人设秀”

有从业者称是商战所致,此类行为尚处于平台监管“真空地带”

近年来,社交平台的兴起,为教育培训市场注入了新活力。流量汹涌而至,不少教培机构的员工,披上了“考研‘上岸’者”“留学生”“行业精英”的外衣,在社交平台发布图文“软文”,为机构吸粉、引流。

虚假的“人设秀”,使部分从业者陷入道德困境,但也有人觉得这不过是营销的“本来面目”。“人设是假的,但提供的内容是免费且有用的”,在略显矛盾的处境之下,这种营销行为尚处于平台监管的“真空地带”。

你以为的“行业精英” 可能是实习生扮演的

“做完‘养号’的准备工作,领导让我给账号编几个人设出来,我直接坐拥了好几个身份,你怎么知道我是大厂技术员、文科转码、高级产品经理、投行学长?”离职以后,研究生刘昊宇(化名)在社交平台上写道。

去年12月,他通过海投简历,找到了一份“新媒体运营”的实习工作。然而,入职以后,刘昊宇发现,这份工作并不像他所预想的那样,是运营求职培训机构的官方账号,而是要从零开始“养”个人账号。

按照部门的要求,这些账号必须拥有固定的人设。刘昊宇的同事多为还在读书的学生,却都在社交平台“摇身一变”成了“行业精英”。“每人要负责三到五个号,具体打造什么样的人设,跟账号的定位有关。”刘昊宇回忆说,“我统计了一下,公司运营的这类账号总共有几十个。”

仍在国内读大学的林媛(化名),则被迫扮演起了在国外留学的“学姐”。她于2022年6月到一家K12(小学至高中12年基础教育阶段)教育公司的新媒体运营岗实习,却在入职后被分配到公司的留学机构工作。“当时领导给了我们两个选择,一个是以留学‘学姐’的身份,出境拍摄视频;另一个是写推文引流。”她选择了“‘人设感’相对没那么强”的后者,在账号的个人简介部分,给自己贴上“名校留学生”的标签。“如果怕露馅,也可以只说自己在某个国家留学。”林媛补充道。

去年11月入职某考研图书公司的陈天立(化名),同样见证了这场以“新媒体运营”为名的“人设秀”。他所在的部门,不少本科毕业生在社交平台上,将自己包装成了通过考研“上岸”国内名校的研究生。

“即便是考研成绩单,也可以‘P’出来,基本不会受到用户的质疑,毕竟大家关注的主要是账号内容,而不是个人简介。”陈天立说。

认为引流过程“不道德” 有入职者“光速”离职

谈及工作体验,刘昊宇和陈天立不约而同地

将其描述为“造轮子”。这是一句“互联网黑话”,用来形容那些“重蹈前人覆辙”、没有创造性的无意义工作。

尽管身处不同领域的公司,但他们的工作内容大同小异:首先是“调研”,即花数天时间,快速翻看行业资料与社交平台的相关帖子,而后“照猫画虎”发布图文帖;再就是“养号”,模拟真人使用社交平台的过程,避免被平台鉴定为“打广告”的;最终目的则是“引流”,适时向粉丝推销本公司的课程或培训服务。

背靠图书编辑部这棵行业“大树”,推免读研的陈天立“速成”了考研领域“专家”。“平时我会给用户答疑,如果遇到什么不会的问题,就去问编辑部的同事。”陈天立认为编辑部的员工“很专业”,“给用户提供的内容还是有用的”。

刘昊宇也觉得“到了上课和培训阶段,公司提供的内容应该尚可,对于学习和检索能力不强的人来说,提升会比较明显”,但他更加苦恼于引流过程的“不道德”。

“这不就是骗人吗?”刘昊宇说,他在入职四天后便“光速”离职,还在社交平台上发布了吐槽这类工作的帖子。在留言区,有人评论道:“这种工作好没意思,有种骚扰电话岗的感觉。”

没有工位、只能和其他三个实习生挤在公司阅览室办公的林媛,也做出了相同的选择。“整合留学信息对我来说很困难,‘拉人头’的引流工作,我自己也排斥,再加上经常加班,实习工资却只有1500元,综合考虑下来就辞职了”。

体验过这份工作以后,刘昊宇对社交平台上信息的真实性有了新的认知。“现在再看,很多帖子就是‘一眼假’,尤其是那种没有个人生活照片、只有高级人设标签的。”林媛则认为,即使没接触过这个行业,“看多了也能一眼看出来是广告”。她举了个例子:“像现在考公、考研很热,但那些平日忙着考公、考研的人,哪会有时间精心拍摄、剪辑视频呢?”

“造人设”是竞争选择 火起来就是“摇钱树”

曾在某教培机构任营销经理的王志远(化名)告知记者,业内的自媒体“玩法”已经非常成熟。

“注册个人账号,在社交平台打造人设,并发布相关内容,算是个‘收集线索’的过程。”王志远说,“机构会根据账号的运营情况,有针对性地制定相应的营销策略,将在社交平台吸纳的粉丝转换为私域流量,进而推广培训服务。”在他看来,在激烈的竞争态势之下,这样的营销方式是业内的普遍选择,本身并无是否道德之说。

陈天立也嗅到了“人设秀”背后的商战硝烟。“据老板说,公司开展这方面业务的起因,是其他机构会雇用‘水军’来攻击我们,所以要‘以其人之道还治其人之身’。”他所在的考研图书公司处于行业头部,图书编辑能拿到每月2万元的高薪,新媒体部门亦有“货真价实”的考研“上岸者”——这个女生用不到一个月时间,就在社交平台积累了两千多粉丝。

眼看部门同事将账号运营得风生水起,陈天立不时陷入业绩焦虑之中:“其实所谓人设,就是一个用来增强内容说服力的手段而已,无须对此有过大的道德负担,反正用户是否购买培训服务跟这个也没有必然联系。但我觉得这方面市场已经接近‘饱和’了,大部分资源都被机构和名师垄断,个人博主只能拾一些‘边角料’。”他感到自媒体领域的“头部效应”明显,流量则是门彻底底底的“玄学”——社交平台的曝光机制并不透明,“不知道为什么某条帖子就火起来了”。

“在社交平台发帖,本来就有自然曝光,这部分曝光量和内容、标签都有关,存在一定不可预见性。在账号运营过程中,机构往往会投入一定资金进行‘推流’,也就是花钱买曝光量。”王志远解释道,“不过,本质上,个人账号能否火起来确实要看命。”

他表示,由于这部分工作门槛不高,需要控制人力成本,所以大多数教培机构都偏向于招募实习生,而非名校毕业的研究生或留学生,这也直接造成账号运营者线上、线下的身份“错位”。“多‘养号’‘广撒网’很重要,毕竟,一旦有人把账号运营起来,对机构来说就是长久的‘摇钱树’。”

去年4月,某社交平台针对行为违规、内容违规、渠道违规三种违规营销账号启动治理,虚假的个人简介不在治理范围中。此种软性营销行为,或仍处于平台监管的“真空地带”。

(据《齐鲁晚报》)



展现“冰城” 极寒之美

1月3日,参赛选手在进行冰雕创作。当日,在哈尔滨冰雪大世界进行的第35届中国·哈尔滨国际冰雕比赛进入第二天的赛程,来自世界各地的30余支参赛队伍精心雕琢,尽显哈尔滨冬季极寒之美。

新华社发