

行业整体大降薪,有人收入“腰斩” 带货主播突然挣不到钱了?

2024年的电商年中大促已到尾声,电商直播市场再次成为广为关注的焦点。然而,与热闹的“618”相比,以往星光熠熠的带货主播们却似乎褪去了光环。

记者注意到,头部主播带货“号召力”减退的同时,带货主播行业的整体薪酬也已大不如前。直播电商行业仿佛经历了一场戏剧性的转折:曾经一晚上猛赚几万元的主播,如今为何变得黯淡无光?这一切,是市场的自然调整,还是另有隐情?从平台规则的变革,到主播人数的激增;从品牌商的自播趋势,到“持证上岗”的风向标,在这个过程中,带货主播们将如何寻找新的生存之道?



(视觉中国)

主播行业大降薪,“整体降了50%”

开卖不到20分钟,珀莱雅、兰蔻成交额双双破亿;开卖26分钟,欧莱雅成交额破亿;开卖28分钟,雅诗兰黛成交额破亿……今年“618”,部分品牌、商家的销售都创下新高。但能在购物狂欢中享用到大块蛋糕的,只是少数。

从2016年就进入直播行业的刘宝励,是天津一家直播基地的创始人,她向记者表示,往年遇到大促,不少品牌或者商家都会抢主播,主播薪水自然水涨船高。“现在主播越来越多,但卖的货越来越少,薪酬自然就低了。”

记者查询多家招聘网站看到,兼职带货主播的时薪不乏20元~25元,而兼职发传单的部分时薪则为20元~60元。“新人小白读稿,不需要露脸的,我们保底试用期工资是66元/天,需要播满4小时;转正后133元/天,得播6小时,可以分两场。”记者以应聘者身份咨询一家招聘家居直播的公司时,相关

人员详细介绍道,需要露脸的带货主播,转正后工资为保底200元/天,同样需要播够6小时。

“以前一个成熟的带货主播月入两三万元,现在竞争力大了,最多也就拿一万多。”有业内人士告诉记者。刘宝励透露,据其了解,“行业有些主播的时薪已低至20元,不如去街头发小广告”。

“主播降薪大概从去年年初就开始了。”韩一电子商务负责人陈彬豪在接受采访时表示,而今,不管是头部主播还是中尾部的主播薪资都出现下滑,行业整体下降了50%左右。

据艾媒咨询数据,2023年一季度,全国带货主播的月薪从3000元至30000元不等,多数主播的月薪在6000元至8000元,从整体来看,主播薪资水平较上年同期下滑约30%。除了主播,运营、直播中控等直播间“配角”的工资也出现了约20%的下滑。

“持证上岗”将利好行业

对商家来说,主播“量产化”后,货品的价格,为大家争抢销量的关键。

林洛向记者透露,其公司长期和“淘宝一哥”李佳琦、“抖音一哥”疯狂小杨哥等头部主播合作,“但是这块合作很难多赚钱,反而是我们的自播业务,近年在不断快速增长”。

多位业内人士均向记者表示,在激烈的平台竞争下,主播效应不再明显。有商家明确表示,“不愿意把钱花在主播身上,而是更愿意投流”。此前靠主播口碑带来的忠实粉丝也逐渐减少,由此,商家为了卷低价,其中不乏以

次充好、偷工减料的情况。“做死一个账号就再起一个,流量都没了,货都卖不出去了,你还管质量?”上述商家表示。

在多位受访者看来,不懂行的商家以及海量素人主播的加入,拉低了行业的平均薪酬。“不少商家是按照自己所处的行业、能支付的薪酬在招‘主播’,势必影响整体主播的薪酬。”刘宝励向记者进一步分析认为,头部主播的影响力依然存在,“站在台前的主播,是一个企业核心的‘销售’岗位,所以对好主播的需求,是各大品牌、企业的刚需”。

前不久(今年5月24日),人力资源和社会保障部发布公示,拟新增包含网络主播在内的19个职业。人力资源和社会保障部职业能力建设司相关负责人介绍,新职业确定能进一步增强从业者的职业归属感,相关从业者还可以享受国家有关政策待遇,同时促进就业岗位开发等。对此,刘宝励认为,这是行业走向正规的信号。“带货主播已经由风口变成标配。近来,国家一直在加强管控治理,‘持证上岗’将有利于我们整个行业更加健康、有序地发展。”(每日经济新闻)

从00后到60后都在直播带货

回顾带货主播野蛮生长的时代,有业内人士告诉记者,其团队的主播薪资一晚上可以高达二三十万元。近几年,表面的高薪吸引着越来越多的人涌入这条赛道,虚高的薪酬也推高了商家的成本,如果与头部主播合作,要支付高昂的坑位费;过度依赖店铺自播达人,还要时刻担忧高人气主播“被挖角”。

因此,对商家来说,过去多年考虑的都是如何摆脱对主播的依赖。陈彬豪告诉记者,近年来,商家对主播的依赖性逐渐降低,此前“主播”在产业链条上的话语权高达70%,现在只有20%。

带货主播的火热进而推动了主播培训行业的发展,培养主播已经不再是一件高成本的事情,“一星期即可速成上岗”让素人主播的数量迅速增长。“现在,连卖馒头的店铺都在招聘主播带货。”

刘宝励一语道出了当下直播市场的“下沉”现状,“主播已经不再是新兴行业,而是变成了和驾照一样,人人都要必备的技能。”

曾经严格以“人、货、场”为根本逻辑的直播带货,逐渐摆脱桎梏,不仅“场”由杭州等直播城市转移到了大西北、小县城和乡村,带货主播也不再受地域和年龄的限制。在杭州做直播培训的周程(化名)告诉记者,其培训的学员从十几岁到六十多岁都有,大多数来自下沉市场。

“韭菜都想来割韭菜了。”刘宝励创办的公司已培训了200多名主播,在她看来,“以前是80%的消费者,20%的主播,所以主播赚得盆满钵满。但现在这个比例反过来了,甚至入行没多久的主播也开始‘卖课’带学徒”。刘宝励认为,如果80%的人都“轻松”当上了主播,这不利于行业健康发展。



想成为主播的人越来越多



网友闲话

@福气满满:说得天花乱坠,实际货不对板,官方客服不管不顾,伤了一批又一批消费者。

@欧洲野牛:坑太多,踩坑的越来越少。

@居居侠:消费者不够用了……

@周磊:流量红利消失了,村里的大爷大妈都看直播了,没有新增客户,主播越来越多,供求关系逆转了。不过不影响平台赚钱,还是平台牛。

@Mountain:文章中有句话很对,连韭菜都想来割韭菜了,那就意味着除了平台,其他都是被收割的韭菜了。

@文:很正常,市场的自然回归。

@Enoch:我都没在那些主播的直播间下过单,看过几个,但是觉得没啥优惠,最后还是去自营那里下单了。

@Mr.张磊:我外甥,初三,马上中考,问他理想:当网红……

@雪诺:我们最喜欢搞短阵,形成各种闭环培训,最后都是流水线生成主播,从来没特色东西。