海南日报
2021年6月25日 星期五

海南『网红经济』方兴未艾，如何将资源优势转为发展胜势

『网红』突围术

■ 本报记者 苏庆明
实习生 范平昕

“来自海南的菠萝蜜，又鲜又甜，现在下单，马上发货！”日前一个平常的下午，在定安县一处菠萝蜜林里，海南抖音主播“宝岛阿林”面向手机自拍镜头，绘声绘色地推荐着身后一个个肥大饱满的菠萝蜜。

当天上午的两场直播，“宝岛阿林”已经卖出约9000元的菠萝蜜。他的抖音粉丝量刚超过100万，在海南已算得上是头部网红，但在全国范围，这仅是网红的及格线。

当下，中国电商直播的年GMV（销售额）已达万亿元规模。持续释放红利的海南自贸港，在直播电商产业、网红经济领域的前景也为各界看好，近年来已吸引阿里巴巴、爱奇艺、映客直播、字节跳动等互联网企业进驻。本地MCN机构也正持续发力。但在业界人士看来，与国内先进地区相比，海南发展网红经济的氛围、网红的培育孵化能力还较为初级。

这两年，海南已出台了相关政策举措，着力扶持网红经济发展，吸引国内优质网红人才落户。现下，海南网红经济该如何寻找合适的发展道路？还有哪些软硬件方面的短板亟须补齐？

一图读懂海南网红经济

备受欢迎的网红产品：
- 本土特色农产品

有待挖掘的带货领域：
- 旅游，尤其是除三亚外的其他市县旅游产品

海南网红经济发展的瓶颈：
- 人口基数少，本地粉丝有限
- 部分网络主播难以兼具流量热度与变现能力
- 本地缺少供应链优势
- MCN机构分布不均衡，培育孵化网红的能力较为初级
- GMV表现不够亮眼

可以借助的政策优势：
- 《海南自由贸易港高层次人才分类标准(2020)》
  将年GMV达3亿人民币以上的独家签约主播认定为高层次人才
  可享受相应的人才政策
- 《海口市支持发展直播电商产业若干措施(暂行)》
  从 人才培育 运营扶持 基地建设 平台奖励 上市奖励 行业活动 等方面予以支持
  企业机构年GMV达到1亿元以上
  可获得最高200万元奖补

在海口市注册的主播企业，在沪深交易所或境外首次公开发行股票并上市的，市财政给予1500万元奖励

海南网红主播“宝岛阿林”在直播销售菠萝蜜。 本报记者 苏庆明 摄

A 网红成长的烦恼

一些有流量的网红不懂变现，懂变现的网红缺乏流量

脸庞宽大、身型敦实、爱穿迷彩背心、说话直率中带一点粗犷的“宝岛阿林”是海南屯昌人，从2017年开始，先后在今日头条、火山小视频等网络平台当过视频博主，一直不温不火。2019年被认为是中国电商直播元年，当年，“宝岛阿林”开始在抖音直播带货，迎来自己网红生涯的转折，曾在3天卖出5000多单、10多万斤的菠萝蜜，近20万元进了腰包。

在2019年下半年，“宝岛阿林”和好友在海口共同创立了海南鼎壹文化传媒有限公司，是一家专注电商直播和生产短视频内容的MCN机构，旗下招徕了不少网络主播。尽管是公司联合创始人，“宝岛阿林”日常还是继续发挥优势，奔波在海南各市县，在“一线”当海南农产品带货主播。

有了公司后，与果园的供货合作由公司人员打点好，“宝岛阿林”只需做直播推荐，“保守估算，现在平均每天可挣至少5000元。”2020年，“宝岛阿林”曾在单场直播卖掉300万个椰子、500万斤菠萝蜜，全年为公司实现GMV一两千万元。这样的业绩足够令海南大部分网络主播眼红。

一位与海南某MCN机构签约的主播告诉海南日报记者，她的粉丝20多万，月收入在6000元左右。

与“宝岛阿林”一同创立海南鼎壹文化传媒有限公司、任董事长的吴清满说，有的主播1个月才实现几千元GMV。他表示，海南有上百万粉丝量的网红不超过15个。

海南也有一些不签约公司而是自成一派的网红，如“大漠警示”“老四赶海”，在抖音上分别有600多万和300多万粉丝。但从直观的层面看，他们只做趣味内容分享，不做带货。有分析认为，受限于内容题材和用户属性，这股力量并没能恰当地注入海南网红生态圈。

“宝岛阿林”认为，海南存在“懂带来流量的网红不懂变现，懂变现的网红却没有流量”的现象。“海南不少网红干到半路，都干不下去了。”他说，海南许多投身直播电商行业的人并不谙网红之道，即便有上百万粉丝，日子也不一定好过，因为找不到变现之路，“最近我就见到这样一个人，因为生活压力大哭了。”

B 年轻的MCN机构

海南尚未推出叫响全国的网红主播，机构年GMV仅千万元规模

在电商直播兴起后，海南涌现出多家以孵化和服务网络主播为主的MCN机构，包括海南鼎壹文化传媒有限公司、海南晨缘文化传媒有限公司、海南自贸港网红孵化示范基地等。

对网络主播来说，投靠MCN机构有明显的好处。海南自贸港网红孵化示范基地总经理吴程飞介绍，基地可以为签约的主播匹配供应链、寻找有效的客户资源，比主播个人去挖掘要容易许多。

另一方面，MCN机构还可以对网络主播进行针对性培训和帮助账号运营，最大化助力他们获得流量、实现商业变现。

在海南晨缘文化公司，有3个部门相互配合形成业务闭环，“内容生产部负责网红孵化，电商直播部专门策划直播带货，电商部主要进行供应链匹配，把关选品的品控、发货、售后等一系列问题。”海南晨缘文化公司总经理王瑞钰介绍。

有分析文章认为，海南晨缘文化公司运营的海南自贸港电商直播基地，无论是建设理念还是运营模式，对标的都是被喻为“电商直播第一村”“中国最大网红加工厂”、“诞生”了薇娅的杭州九堡。但王瑞钰也表示，阿里巴巴集团总部就在杭州，帮助杭州集聚了供应链、电商平台等优势元素，杭州九堡因此能够持续吸引网红机构的到来和成长，而海南缺少供应链优势，也缺少有经验的网红培养团队，“海南还没有培养出带货量能拿得出手的主播”。

从数据上看的确如此。尽管海南MCN机构签约了不少直播“达人”，但总的粉丝量还没有取得突出的成绩。做得较好的，比如海南鼎壹传媒公司，总粉丝量1000多万，放在全国范围，甚至比不过一个头部网红的粉丝量。“海南的头部网红，都是自己玩出来的，并不是公司培育出来。”吴清满说。

从地域上看，海南较知名的MCN机构也基本集中在省会城市海口，并未在全省范围多点开花。这些机构2020年的GMV在千万元级别，都未达到海口支持直播电商产业政策的扶持标准。“海南的网红经济还处于比较初步的阶段，需要一定的时间来培育。”吴程飞说。

C 待唤醒的优势

除农产品外，旅游产品待挖掘，社交媒体的传播价值需更重视

海南网红主播通过亲身体验向网友“安利”海口景区的美丽风光。本报记者 张茂 摄

为什么海南网红没那么红？作为海南本土成长起来的网红主播，“宝岛阿林”坦言，这也受限于海南是人口小省的省情。他说，在网络主播笼络人气的过程中，同城流量的占比较大，海南人口少，意味着本地的粉丝支撑就少，自己的成功之路，就在于不依赖同城流量，而是针对内地民众需求，走差异化的海南农产品带货路径。

“荔枝、凤梨、菠萝蜜……这些都是海南具有优势的农产品。凡是海南有而全国其他地方没有或较少的，我就做。”“宝岛阿林”分享他的经验。

发现海南农产品受欢迎的不止“宝岛阿林”一人。但他获得出色的成绩，除了个人的直播技巧外，还依赖于他选择带货的农产品具备完善的供应链。“海南没有多少网红有成熟的供应链，但我做到了。”“宝岛阿林”说，目前海南鼎壹传媒公司与岛内农产品供应商合作，建立了农产品供应链，不仅可供应自己，还可服务他人，有了成熟的供应链，就可以压低产品采购价，销售方面也就有了性价比。

旅游是海南电商直播领域有待弥补的版块。有分析指出，海南网红圈普遍存在形式单一、业务范围狭窄的问题。各MCN机构主攻直播、短视频平台，明显忽略了微博、小红书等社交媒体的传播价值。在这些社交媒体上，海南旅游的热门话题，反而是外地网红炒热的，比如外地网红通过小红书等渠道传播，带火了三亚后海冲浪等海南旅游产品。

“我们无论是在网红运营的技术、手段，还是网红主播思维的培养上，都与内地网红经济发展较为成熟的城市存在一定的差距。”王瑞钰认为，政府可适度引进一些成熟的MCN机构，以较好地弥补海南MCN机构的短板，同时不断完善产品供应链体系和电商直播配套体系。

D 聚焦人才资源

内培外引，打造完整电商直播人才生态链

瞄准海南自贸港的政策红利和市场前景，2020年7月，湖南聚星超媒科技有限公司联手海口经济学院，在该院成立聚星数字经济学院，以培养应用型电商人才，将联合电商平台、短视频平台、直播平台、商家和MCN机构，为学生提供实习与就业的直通渠道。

聚星数字经济学院院长徐硕认为，海南目前还未形成完整的电商直播人才生态链，学院正联合海南有关部门推出相关的职业技能考核标准和课程，将面向全社会培养从业人员。

为了鼓励发展本地直播电商产业，2020年12月出台的《海口市支持发展直播电商产业若干措施（暂行）》，还分别从人才培育、运营扶持、基地建设、平台奖励、上市奖励和行业活动等方面予以实质支持。其中规定，企业机构年直播带货销售额达到1亿元以上的，可获得50万元到200万元不等的运营补贴、平台奖励等。据海南日报记者了解，在这一措施的激励下，目前海口各家MCN机构纷纷把2021年的销售目标定在1亿元以上。

除了内部培养，引进“外来和尚”也不失为提升海南网络主播质量、补足网红经济短板的一大举措。海南晨缘文化公司旗下人气网络主播“唐山泡泡龙”就是一例。他原先在河北已经有一定的网络人气，如今落户海南，以直播销售海南农产品为主，快手粉丝量有137万。王瑞钰说，该公司旗下活跃的网络主播中，有一半人在海南岛外，“与外地主播签约，让他们落户海南，未来我们会有更多案例。”

此外，《海南自由贸易港高层次人才分类标准(2020)》也把优质网络主播纳入人才标准。其中，由直播电商企业推荐年带货销售额3亿元人民币以上的独家签约网络主播，可认定为互联网和电信业的高层次人才。同时，海南也正通过举办“网络主播文化周暨超级主播大赛”等全国性网红大赛，发掘更多人才。

作为一名仍在一线的网红主播，“宝岛阿林”觉得，政府还需要提高对网红经济的重视程度，为从业者提供政策、供应链、场地等方面的支持。 （本报海口6月24日讯）

名词解释

MCN机构：一种聚集网红并进行包装和支持持续输出内容，实现商业变现的网红经济运作机构。

GMV：商品交易总额，多用于电商行业。

深读 海南日报 融媒工作室
总策划：曹健 罗建力 齐松梅
执行总监：许世立
主编：孙婧
版面设计：张昕
检校：叶健升 陈伊蕾
H5文案：许世立
H5摄影/摄像：袁琛 武威
H5制作：杨薇
动画统筹/文案：韩静
动画制作：王莹
动画摄影：李昊
视频文案：孙婧
视频拍摄：袁琛
视频剪辑：吴文惠
视频配音：唐咪咪

融媒·延伸

扫一扫看H5产品
海南当“红”不让

扫一扫看动画
海南网红诞生记

扫一扫看视频
网红之路

为提升电商直播质量，补足网红经济短板的一大举措。 本报记者 张茂 摄