

# 降薪 30% 电商之都杭州 主播不香了吗

本报记者 谭晓锋

近些年如火如荼的电商行业,在这个春天里,正在经历一场寒流。江西女孩小钟来杭州打拼多年,一直当带货主播,就在今年,她开始萌生转行的念头,其原因在于过去一年不断缩水的工资条。行业机构数据显示,今年一季度,主播平均月薪降幅达30%左右。浙江省商务厅2023年2月最新监测数据显示,目前杭州有综合类和垂直类头部直播平台32家近5万主播,直播相关企业注册量超5000家,数量列全国第一,带动就业超100万人。



## 带货主播收入下降30%

小钟供职于杭州上城区一家直播机构,主要从事服装类的直播带货。

她告诉记者,前两年公司效益好的时候,底薪加提成一个月能拿到将近18000元,而现在10000元~12000元是常态,而且工作时间比以前更长,“像我这样全职的主播还算好,那些兼职主播的时薪基本上都要‘腰斩’了。”

据了解,杭州的主播收入主要分两种形式,一种是有经验的主播,一般是拿底薪加佣金;另一种则是没有底薪,只有佣金。

杭州趣爽网络科技有限公司CEO 郦杭介绍,在之前直播带货最火爆的时候,一些公司会给主播开出三万五万甚至十万的月薪,但慢慢行业趋于理性了,现在很多都回落到了10000元~12000元。但是他补充说,降薪的主要是一些初创型的公司,大公司降薪并不多。

行业机构艾媒咨询2023年一季度的统计数据 displays,全国带货主播的月薪从3000元~30000元不等,多数主播的月薪在6000元~8000元。在杭州、上海、北京等直播业态发达的城市,主播平均月薪在10000元~15000元,和去年同期相比下滑了30%左右。除了主播,运营、中控等直播间配角的月薪也下降了20%左右。

猎头机构拉勾招聘发布的《2022年双11电商人才数据报告》显示,2022年电商行业相关雇主招聘预算减少,岗位需求较去年同期增长9%,而平均月薪却同比下降5%。报告显示:高达51%的主播月薪不过万,30%的主播月薪在1万~3万之间。

“以前薪酬高是因为有泡沫,这两年倒闭了很多公司,公司少了,主播找工作都难,自然薪资就下来了。”郦杭说。

## 杭州是美食荒漠吗 旅游业大佬陈妙林:我不认可

本报讯 近日,“杭州悬赏100万元摆脱美食荒漠”的消息在网上热炒,杭州市商务局相关负责人甚至专门进行了回应:“所谓‘杭州悬赏100万出点子摆脱美食荒漠’等说法不实,系自媒体不明就里,断章取义,以讹传讹。”

但“杭州是不是美食荒漠”的话题,仍然让网友们吵开了锅。

昨天,开元旅业集团创始人陈妙林作客携程BOSS直播间,接受了记者的独家专访。

听到“美食荒漠”这个问题,陈妙林的第一反应就是:“那我肯定是不认可的!我们就是做旅游、餐饮的,杭州的美食多好,杭州的餐饮店、杭帮菜都开到全国各地了,怎么能说杭州是美食的荒漠呢?”

陈妙林说,开元就非常重视美食这一块。“因为开酒店必须要做好餐饮,餐饮做不好品牌就打不响。”他告诉记者,浙江专门有一批大师在研究美食,研究杭帮菜,开元也参与其中。

开元集团每年会举行一次技术培训,所有酒店的厨师都要求参加。“部分酒店还会参加四季美食节,是春夏秋冬四季都要办一次的比赛。比如春天的主题菜肴,像青豆,也可以做出很漂亮、非常有特色的菜。”陈妙林说,特别是开元的度假酒店里,当地的特色菜肴是一定要做得好的,这是对每个厨师最基本的要求。“比如说北方人到千岛湖旅游,你连千岛湖鱼头都做不好,对人家交代不了,这说不过去吧?体现地方特色,对餐饮业来说是非常重要的要求。”

在陈妙林心目中,杭帮菜在发展中是不断进步的,“楼外楼的几个名菜,其实也在不断创新,老菜名没变,但口味做法一直在改良。楼外楼这些年推出的新菜品,也非常受欢迎。”

不过,说到推荐的杭州名菜,陈妙林坦言,报不过来。“因为菜的口味千变万化,浙江有百县千碗,100个县就有1000个菜。就说千岛湖著名的鱼头,光是鱼头就有很多不同的烧法,可以是清汤,可以烧浓汤,浓汤又分番茄浓汤等等。但是万变不离其宗,口味一定要烧得好。不但要好看,更要好吃,色香味要俱全。所以,每一个地方都有特色菜,特色又不一样。千岛湖属于杭州,萧山也属于杭州,但是它们跟杭州主城区比起来,都有各自不同的特色。萧山区更接近绍兴的咸鲜味,到了淳安以后就带点辣,浙江再往南、往山区,菜就会更辣一点。每个地方的菜都不一样,这就是特色,这就是美食。”陈妙林细细向记者道来。

本报记者 鲁佳 丁宁

## 门槛太低,主播越来越多

低,才是主播行业“内卷”的根本原因。

一家MCN机构负责人告诉记者,一般面试主播主要就看长相、口才,最多就试播一周,“至于学历、其他的能力,我们基本不看。”

平台引流方式的改变,也成为影响主播收入的重要原因。目前,直播平台的规则发生了变化,流量逻辑已经从“自然流”转向了“付费流”。

最初短视频平台试水直播电商,是依托算法推送的自然流量,主播只要让消费者在直播间内多停留、多互动,就能获得更多的流量支持。但随着流量商业化,只靠主播引流、不购买流量就变得越来越难,主播的作用在慢慢被购买流量所取代。

“主播降薪的核心原因在于直播行业越来越成熟了。”郦杭说,过去是大量的人涌入,未来行业会走向更精细化。

## “虚拟主播”可减少成本70%

在传统带货主播遭到冷遇的同时,一种成本更低的“虚拟主播”正在逐渐兴起。

杭州一家开发虚拟数字人的公司花脸数字相关负责人告诉记者,从去年开始,虚拟主播的订单就快速增加,团队经常处于超负荷运转的状态。据花脸数字统计,仅他们提供虚拟主播服务的品牌就已经超过2000个。

浙江省数字经济学会元宇宙工委主任、万物生长科技创始人兼CEO 姜弘弢表示,尽管目前虚拟主播并未完全普及,但一些直播服务的头部企业已经在不断投入、尝试,其中就包括签约了百余位明星、达人的A股上市的遥望科技。

而吸引这些头部企业纷纷试水的一个重要原因,正是考虑到主播的长期成本。

姜弘弢透露,长期来看,使用虚拟主播的成本可以减少70%以上,且虚拟主播可以一天24小时在线。艾媒咨询预计,到2025年,中国虚拟人核心市场规模将达480.6亿元,而虚拟主播的商业应用情景将不断拓宽,尤其是直播带货领域,有望成为虚拟主播行业最具期待的商用方向之一。

“虚拟主播代替传统主播是必然趋势。”姜弘弢说,“像万物生长科技的数字主播已经接入了ChatGPT,随着AI的增强,主播行业降本增效成为大趋势。”

