

你可能不知道雷彬艺,但你一定听说过刘畊宏、广东夫妇、多余和毛毛姐……雷彬艺就是站在这些现象级红人背后的男人。现在,他创立的无忧传媒是一个拥有10多万艺人的网红帝国。

2016年搞娱乐直播、2018年搞短视频、2019年搞直播带货,雷彬艺总能先人一步嗅到风口,连续在“干播大战”、短视频大战、电商直播大战中,抢到第一波红利。他擅长带领网红逐流量而居,从微博奔向抖音、淘宝、微信、小红书。除了顶流刘畊宏、广东夫妇、多余和毛毛姐,无忧旗下千万粉丝以上的红人还有20多位。但令人惊讶的是,玩转网红江湖的雷彬艺却说,自己内向、不擅长表达,而且还“情商低”。

雷彬艺是如何把无忧传媒做成头部MCN的?他是如何发现、成就和绑定顶流艺人的?他又是如何面对公司变大后出现的“烦恼”的?

网红猎手雷彬艺: 低情商是我的优势



1 “能做这么大,我也没想到”

记者:无忧传媒成立7年了,你还记得刚开始创业时的情景吗?

雷彬艺:2015年底,我离开YY,当时映客开始兴起,我非常强烈地感觉到自己一直从事的视频行业会有创业机会。2016年初,我一个人跑到天津,注册了公司。没租办公室,拉了10个网友,就开干。最初的想法有点天真,当时想找一帮有经验的人,我做好战略规划、提供资金,让他们去干直播。后来发现,这样不行,于是逼着自己下场,招主播、带主播。到了当年的国庆节,公司有了300多万流水的时候,我才在北京租了第一间办公室。

记者:为什么一定要创业?

雷彬艺:我有一颗不安分的心。大学的时候,因为喜欢看TVB的剧,我做了一个影视交流论坛,注册人数一度达到300万。大四的时候,论坛上有个网友做了一个网吧影视系统,拉我去负责华中地区。后来这家公司被收购了,我又去过河南、东北负责业务,再到北京。也参与过前同事的创业,再之后去了凤凰视频,又去了YY。在大平台里做事,你可能需要擅长表达,才能争取到资源。但我是一个不擅长表达的人,我比较沉迷于做事。所以想通过创业,验证一下自己的想法是否能施展。

记者:如今,无忧传媒签约了10万多名艺人,员工数近3000人。你是怎么做到的?

雷彬艺:确实没有想到,公司能有机会做这么大。这个行业的发展速度,有点超出我的想象。我们大概经历了三个阶段。

第一个阶段,是2016年-2017年,这个阶段打好了业务的基础。我们从微博一直播开始,迅速做到平台第一并且盈利

了。2017年,我们还在微博、小咖秀、美拍等平台上,尝试做内容向的短视频,以及尝试了淘宝直播,这两个尝试对后面抓住短视频和电商的机会非常重要。

第二个阶段,是2018年-2019年,这个阶段我们把握住了抖音从娱乐直播、短视频到电商的机会。2018年初,我们尝试把原来在微博上做的短视频切成40秒一条,放在抖音上,结果两周就涨粉100多万。2018年6月,抖音直播开通公会入驻,我们第一时间入驻。入驻后第二个月,我们在抖音的娱乐直播流水就过千万了,到第三个月,做到了平台第一。2018年9月,抖音推出星图,达人接广告必须通过星图,否则要限流。这样我们就对达人和短视频业务可管可控了。我们开始全面进军抖音,签约了毛毛姐(多余和毛毛姐)、广东夫妇、张欣尧等好多达人。

第三个阶段,是2020年到现在,从快速扩张到强化管理。2019年底疫情暴发,居家的人多起来,这对直播、短视频的发展起到了助推作用。2020年,我们的短视频和直播带货业务一路高速增长。团队也迅速扩大,最多时冲到了3100人。今年,公司会更重视高质量发展。

记者:你嗅觉敏锐,且能快速决策,原因是什么?

雷彬艺:过往的职业经历,让我对这个行业有一定了解。我在视频行业有十多年了,不管是参与创业,还是在哪家平台,我从来没把自己当成打工的,夸张点说,确实是一直以老板心态做事。无忧的决策也没有那么复杂,就我一个人说了算。到现在我们也没有分股份。当然我也在加强学习,同时更多授权给团队去做决策。

2 “艺人感性,团队要理性”

一定有达人自己的功劳。毛毛姐的“好嗨哟”,是他自己创作的。在签约时,我就对他说,你要想做超头部,不要光指着团队,你自己的灵魂不要丢。

也许谁都可以一时爆红,但如何持续爆红,这是专业机构要解决的问题。像广东夫妇在3个月涨粉1000万、广告收益也可观的时候,我们让他继续突破,去做电商。这需要达人和机构都有足够的勇气,先放弃相对稳定的高收益,共同探索一个有挑战性但天花板更高的事情。

记者:什么因素决定一个达人后期能有多红?

雷彬艺:投入度。包括时间和精力的投入,能不能和团队同频。当然,做内容也要找到一定的舒适区。一个达人要想成为真正的头部,心态非常重要,需要克服一些人性的弱点。如果红起来后,不飘,不情绪化,还能保持平常心,全力投入,路就可以走很长。

我们碰到过很多达人,红起来以后就容易飘、自大。所以无忧现在建立起了达人梯队,你好,还有比你更好的。一个良性竞争的集体,对大家都是好事。

记者:你是怎么游说达人,让他们走你规划的路?

雷彬艺:信任是一步一步建立的。对于单个达人来说,我会一针见血地指出他的问题和要提升的地方,再帮他做成一件件事。只有帮他拿到了想要的结果,他才会相信我的判断。当无忧做成一个个达人,新的达人就不需要怀疑我们的能力了。

记者:在达人爆红后,你怎么避免达人被挖角或者单飞?

雷彬艺:艺人被挖走,不单是艺人一方的问题,可能是公司没有能力支持他的梦想。比如,达人原来是做娱乐直播的,后面想转型短视频或电商,公司如果没有能力支持,就走不到一起。

无忧也要进步,尽量让公司的能力保持在达人之上。当达人想往这边走时,我是最强的,想往另一边走时,我也是最强的。所以我们要不断做大IP,积累更多经验,比单个达人经历得更多,看得更多。这是发展层面。

利益层面也是。达人、公司和团队,大家都能挣到钱,才能持续往下走。要有合理的利益分配机制,各司其职,齐心协力,否则容易两败俱伤。

达人有达人的价值,MCN有MCN的价值。达人的优势在于感性思维、内容创作的感觉;团队和经纪人要多思考理性层面,包括团队管理、战略判断、风险把控。

当然,合理的君子协议还是要有的。这至少能起到警示作用,不用花大量时间去跟达人“念紧箍咒”,避免外面的诱惑让他迷失了方向。必要的时候,我们也可以法律武器保护自己。

记者:无忧是怎么抓住好苗子的?

雷彬艺:无忧有五項标准——颜值、情商、才艺、诉求、人品。前四项中有两到三项是优,我们就倾向于签下。至于孰轻孰重不好说。无忧主打的达人类型比较多,对不同能力的包容性也不同。如果我们要重点扶持一个达人,就很看重“人品”。总之,你光有能力,我们也不会投入重点人力和资源。

记者:在爆红的路上,公司和达人各自发挥的作用是几比几?

雷彬艺:具体比例真不好说,因为有时候是天时地利人和。我跟毛毛姐谈的时候,他才60多万粉丝;签广东夫妇的时候,100万粉丝;签刘畊宏的时候,也才100多万粉丝。目前他们的抖音账号粉丝数分别是3050万、5238万、7004万。

一时爆红,可能是达人本身占的比例更大。有资格成为超头部IP的,

3 “低情商反而是我的优势”

记者:直播、广告、电商三个主营业务的营收贡献比例是多少?你以前说是1:1:1。

雷彬艺:对。不过现在电商业务发展更快,天花板更高。品牌广告去年确实有些压力,也能理解。我们的重心还是这三个主营业务。今年的重点可能会放在明星直播带货,还有头部主播播完后的素材二次分发和挂车。现在,团队也在尝试一些新的业务,比如孵化音乐人,但还需要点时间。

记者:公司大了,还会出现哪些问题?

雷彬艺:有一个阶段,我们团队强调“快进快出”,但当业务已经成熟,还要快进快出吗?我们可能丢失了早期团队“传帮带”的传统,过度地去考虑所谓的管理、素质。我们是做“人”的,“人”是不能丢的。团队方面迭代得过快,实际上对公司也是极大的浪费。人进来之后,没有转正,或者刚工作一两个月就走了,对他们

损失,对公司也是损失。

记者:感到特别艰难的,是什么时候?

雷彬艺:很多时候。管那么多人,天天都有各种烦心事。如果自己不能保持乐观的心态,那创业就是件很痛苦的事情。我可能有个优点。当我被人坑了,就当买个教训,我会把时间放到值得的人和事情上面去。

记者:你觉得你的能力和性格有关系吗?

雷彬艺:我是一个凡事想得开的人,心态比较乐观,性格一直比较大条。这对于创业应该是有益的。我一度怀疑过,我是理工科出身,情商很低,为什么做了这么一家公司?因为大家都认为,管人需要高情商。但后来我想,低情商反而是我的优势。正因为情商低,说话很直接,所以大家聊干货就好了,你别绕着弯子,你暗示我也听不懂。

据深燃、新浪网