## 网红背后的经济纠纷与商业江湖

□李云虹

2017年11月22日,北京市朝 阳区人民法院第三法庭内公开审理一 起合同纠纷案件。这起案件的原告是 一名叫徐葵 (化名) 的网红,被告是 曾承诺将之打造成"网红一姐"的某 电子商务公司 (以下简称商务公司)。

庭审当天,坐在原告席上的徐葵 身着一袭黑衣,梳着高高的"马尾"。 庭审中律师唇枪舌剑展开辩论时,她 低着头, 偶尔摆弄几下手机。

## 承诺打造"网红一姐"

曾荣获 2016 年 "年度人气美妆博主奖" 的徐葵现在很烦恼。她表示,自己不仅被粉丝 们指责购买僵尸粉,丢失了粉丝,而且她的微 博被封,淘宝店铺也处于关闭状态。这一切, 都源自她与商务公司之间产生的纠纷。

徐葵介绍, 2015年12月25日, 她与商 务公司签订了线上经纪合同书,为期五年。合 同约定,商务公司将用专业团队将徐葵打造为 "网红一姐",若合作销售收入未达 1000 万元, 双方可解约。然而,在合同生效期间,商务公 司多次违约,并以"餐费""车马费"等名义 无理由克扣徐葵的劳动报酬。同时, 商务公司 还于 2017 年 4 月申请冻结了徐葵的个人微博 账号,致使她遭受巨大经济损失。

事实上,在与商务公司正面诉讼前,徐葵 曾多次以口头、书面的方式,甚至发送律师函 催促对方履行合同的主要义务,但商务公司拒 绝了。徐葵认为,商务公司的行为已经构成根 本违约,导致双方的合同目的无法实现。为 此,徐葵向商务公司发送了合同解除通知,且 商务公司收到了该通知。

无奈之下,为了维护自己的合法权益,徐 葵将商务公司诉至北京市朝阳区人民法院,要 求确认自己与商务公司的线上经纪合同书已经 解除,由商务公司退还非法扣除的应得劳动报 酬 32532.77 元、支付未支付的劳动报酬 84700 元,并按照同期银行贷款利率支付利息

徐葵的代理律师表示:"商务公司并没有 专业团队为徐葵打造'一姐'的完整计划,他 们购买僵尸粉、在徐葵个人微博上乱发广告的 做法让粉丝很不满意,并且在一些重要节日也 未策划过相关推广活动,致使徐葵的声誉和商 业价值直线下滑。"

面对徐葵的指责, 商务公司的代理律师提 起反诉。商务公司认为,公司根据徐葵的实际 情况对其进行了精准定位,并制定了打造计 划。同时,公司还付费给第三方进行推广,以 此提升徐葵的微博影响力。在公司的倾力打造 下,徐葵的微博活跃粉丝一度增至200多万。 公司还为徐葵开设了淘宝店铺进行运营。

在公司的运作下,徐葵拥有了很多商业合 作,并得到报酬,"徐葵的收入达 35 万元"。

在商务公司看来,徐葵在合作取得阶段性 成果时,却对公司有关的推广计划、活动安排 等不作回复,致使该公司无法继续推进工作。 此后,徐葵提出解约,严重违反了双方合同约 定,给该公司带来重大损失。

为此, 商务公司请求法院判令徐葵支付解 约赔偿金 142.9 万元、律师费 12 万元、公证 费8300元,涉案微博使用权由该公司享有4

据记者了解,商务公司是一家成立于 2016年的公司,通过在各社交工具平台制作 大量优质内容、打造核心互联网 IP 为其主要 业务。该公司已经形成互联网 IP 打造及变现 的成熟模式,经营范围为 IP 孵化、内容运营、 整合营销及策略咨询。

经过近三个小时的庭审, 法官未就此案当 庭宣判。



资料图片

## 网红背后的经济诱惑

徐葵的遭遇绝非个案。因网红与公司之 间产生纠葛而诉至法院的当事人还有小倩 (化名)。因为单方解约,她被当初与之签约 的 A 公司索要违约金 30 万元。

2016年,被人们认为是"直播元年" "网红"一词如当年"超级女声"一样,瞬 间席卷全国,很多"主播"一夜暴富。她们 依靠自身的魅力吸引粉丝,依靠粉丝的"打 赏"积累人生第一桶金。

有媒体曾报道,网红凭借粉丝数决定其 在业内的地位,优质的主播有5万粉丝、10 万粉丝, 甚至更多。10万粉丝级别的大 V 主播,月薪10万元不在话下,顶级网红年 收入近千万元。如此高薪,对于那些年轻貌 美的姑娘们来说,如一针兴奋剂,催生她们 前赴后继地进入直播大潮。

2016年,小倩受一家位于厦门的 A 公 司邀请来到了厦门。签约后,同年3月,小 倩开始在一家视频播放平台上进行直播, 收 取粉丝们的虚拟货币、礼物, 并从 A 公司

4月末,小倩跟 A 公司正式签订了经纪 合同。双方约定,小倩委托 A 公司作为自 己的代理人,负责全面处理自己的演艺经纪 事业, 合同期限为 2016 年 4 月至 2019 年 4 月。双方还约定, A公司代理小倩所取得的 合法收入,按月计算并支付。此外,双方还

签订了违约处理的相关条款: 若小倩提前解 除合同, 其应当向 A 公司支付违约金并赔 偿公司的一切经济损失。其中,违约金的计 算方式是已经履约合约期内小倩每月收入乘 以合同剩余月数的数额。

合同签订后, 小倩进入了公司组织的网 络主播训练团队,接受了公司给予的语言、 形体、声乐等多种训练。小倩在网络平台上 进行直播后,公司还动用资金以拉升她的人 气, 其知名度在短期内大幅提升。

在履约一个月后,小倩单方面解除合 同。因此, A公司将小倩告到法院, 认为小 倩因违约给公司造成了重大损失, 应向公司 支付违约金。

法院经过审理后认为, A 公司未能提供 证据证明其实际损失,且双方约定违约金过 高。法院酌定判决,小倩向 A 公司支付违 约金1万元。

小倩是诸多网红中的一位, 但更多优秀 的网红会将自己打造成一个 IP, IP 本身自 带商业属性和吸引力。越来越多的商家也看 中了网红的这些潜质, 让她们代言自己的产 品,公开进行直播销售。因此,很多年薪百 万元、千万元的网红,她们的收入来源已不 仅是粉丝打赏,而且还有很多出场费和商品 提成。这一路径在徐葵案件中, 也窥见一

早在2014年下半年,时任阿里巴巴合 伙人之一的曾鸣就注意到了网红的崛起。他 认为,直到2016年,网红呈爆炸式增长, 并为大众所熟知。2017年,由于市场激烈 的竞争, 网红的简单流量红利正在快速消 失,但一种新的商业格局正在快速形成。

在曾鸣看来,网红代表了传统意义上的 销售在快速地互联网化,特别是品牌营销。 正如消费者是一切商业行为的起点一样,消 费者要求个性化、实时关注、随时消费…… 毫无疑问, C2B 的变化将推动销售的根本

网红的崛起, 让品牌运营模式及销售从 根本上被改变。网红利用互联网各种先进的 技术手段, 低成本、全方位、立体、及时地 展现自己的方方面面以及背后想表现的价值 体系。视频、微博、直播平台……生活中各 方面的分享,都是用低成本、高科技的方法 更丰富地构建一个社区, 让目标人群产生认

在曾鸣看来, 网红很可能是电子商务发 展的一块界石。某种程度上甚至可以说,网 红带动了全面的 C2B 化——不再是厂家/品 牌商强势全面驱动,推一个想象中的商品; 而是网红根据其对消费者的理解,不断调整 产品定位及沟通模式,以此形成社区的共同 良性发展。

## 从商业角度看网红

据一位资深网红孵化业内人士透露,一 位有网红潜力的人才,除了颜值、勤奋和责 任心外, 更重要的是要具备某领域较强的专 业能力。网红产业最后要解决变现的问题。

从 2016 年开始,一些公司开始尝试与 一些有几十万粉丝基础的"中 V"合作。此 前,这些"中V"大多是通过微博广告实现 商业化。如果能对接商业模式,这些"中 V"就有更多资源可以投入做内容,能快速 变现,循环起来。但是否能变现,也与粉丝 属性有关。

目前,网红的变现模式大致分为三种, 即广告变现、电商变现和内容直接变现。前 两种变现模式的主要渠道在美拍、微博等平 台可以实现,而第三种内容变现的主要平台 则是YY、斗鱼等。

2016年,"第一网红"PAPI酱的视频贴 片广告售价达 2200 万元。据媒体报道,拥有 431万粉丝的网红张大奕, 电商变现的年销 售额约3亿元,粉丝复购率近百分之百。但在 众多业内人士看来,PAPI 酱和张大奕都属于 无法复制,不能实现产业化模式。

网红孵化者宁愿选择脚踏实地的方法, 让有一定制造内容能力的姑娘的收入翻 5~ 10倍,达到年收入百万元级别。这时,孵 化者们有机会和能力再投资, 甚至雇佣更好 的团队,通过运作能再上一个台阶。

从投资角度看,越来越多的网红具有风 险投资的价值。从网红的广告属性或者媒体 属性看,很难判断其将来的商业化到底会走 向哪条路。

一些网红看重眼前的商业需求, 另一些 网红开始走艺人路线而成为公众人物。前者 很快会触天花板,后者的商业周期会更长。 如果把网红理解成一个金字塔结构的话,有 最基础网红,也有中间级别的达人,更有塔 尖上的艺人。未来,靠颜值的网红竞争会越 来越大。不管是越来越多的社交平台,还是 不断涌现的孵化团队,甚至对接网红的微商 客户,在网红产业链中的每一个部分,都还 处于野蛮生长的状态。有人断言, 文化产业 通过数据找寻轨迹几乎是很难的, 网红则更 难,因为它是一项新兴事业,娱乐化的 IP 打造是未来的终极方向。

(来源:《法律与生活》杂志)

內美經費都進吳音區經營許可证 正副本、負責人: 刘婧秀, 许可证编 号: JY13101140039918, 声明作復

上海市直定区真新街道广帆路内 黄蛙雪都走失音业队照正本。经营 者:叶水平,往前号:3101146003889 者:叶水平,往唐号:3101146003689 66,证照编号:140013201205220048: 食品经营许可证正副本, 许可证编 上海市嘉定区真新街道嘉亿丰

下:11310日40039318。产明市级 上海市嘉定区真新街道小庫内 奥経雷都进失合品经营许可证压 副本,负责人:黎玉添,许可证编号: JY1310日40039846。声明作选。 上海市嘉定区真新街道双叠内 制高经营邮票交合是经营许可证 巨副本、负责人:王泰,许可证编号: JY13101140039879,声司作成 上海市區定区真新街道黄村內 类经營部進失會品经营许可证正 副本, 负责人: 李並清, 许可证确号: JY13101140039900、声明作成 上海市基定区真新設道传玉牛 羊肉经賞都进失食品流进许可证 正測本、负责人:高道忠、许可证编 号:SP310114125001795X、声明作度

上海市直定区真新街通陆双平驻 制品经营制进汽会从流进许可证主 副本、负责人:陆双平,许可证编号: SP3101141050019011, 声明作废

上海市高度区真新街道雷海内 制品经营都遵失会品经货许可证 正副本,负责人;首海,许可证确号:

所官 遠失注領減費登扱 |传媒 | 021-59741361 13764257378(微信何号)