

暂时息影去直播带货 “苑琼丹们”能成功吗？



苑琼丹(资料片)

看过周星驰电影的你,绝不会对苑琼丹陌生。

《唐伯虎点秋香》中“风华绝代”的石榴姐,《九品芝麻官》中“巧舌如簧”的老鸨三姑,《封神榜》中乐观通透的殷十娘,三个经典配角奠定了苑琼丹“黄金绿叶”的地位,不少观众更是称她为“唯一能和周星驰抢戏的女演员”。

然而这样一位有资历、有演技的老戏骨,却在近期宣布自己暂时息影,将全面投入直播带货行业。据香港媒体报道,苑琼丹称,直播带货的酬劳比当演员吸引人,还可以摆脱当演员的不安全感。

一石激起千层浪。网友们反应迥异,有人表示理解,有人强烈支持,也有人提出质疑:演员收入这么高,怎么会有不安全感?

纵然香港老戏骨,也可能面临职业困境

“相对于内地演员来说,香港的这些老牌演员,尤其是电视演员,生存是蛮困难的。”曾担任某一线男演员经纪人的邵阳直言,“香港影视产业更成熟、更工业化。大部分香港演员拿固定工资,待遇跟内地演员没法比。就算来到内地拍戏,也要跟公司算分成。”

邵阳透露,近年来港娱大环境下行,“以前优酷、腾讯还会买一些港片,或者联合制作出品一些新剧,但现在精品港剧相对少了,在平台能卖得起价钱

的剧也少了”。

公司开不起项目,演员自然降低收入。早年间,片酬的差异和市场的收缩让不少香港演员选择北上内地拍戏。然而却出现“水土不服”,加上近年来内地演员市场趋于饱和,众多港星显得举步维艰。

这个时候,利用观众认知度来进行直播带货便成了香港演员发展事业的第二曲线。曾志伟、王祖蓝、钟丽缇、陈浩民、陈小春等知名演员纷纷入局,今

年3月份TVB淘宝直播间内,陈豪携当家花旦陈敏之同台带货的操作更是一战成名:累计观看人次超485万,淘宝直播账号“TVB识货”涨粉10.7万,全场销售额突破2350万元。

苑琼丹选择在这个时机入场,似乎颇具“天时地利人和”。而服务于知名广告公司的洪林却向记者表示,她并不看好苑琼丹的此番操作:“这很难评价,直播带货隔行如隔山,我祝她成功吧!”

直播带货看似简单,实则隔行如隔山

直播带货并不是香港演员专属。从第一批吃螃蟹的柳岩、李湘,到已成长为抖音头部主播的贾乃亮、黄圣依,再到今年入场小红书直播间的董洁、伊能静,现如今明星向直播带货领域高歌猛进已是常态。

然而在洪林看来,他们的成功难以复制。

洪林介绍,明星专职带货,收入来源于广告推广和销售佣金。

“一般情况下,演员会和MCN机构签约,收入按照一定的比例给到公司。具体抽成需要双方协定,但明星的话语权比较大。”洪林透露,“明星本人主要

负责出镜讲解,准备阶段的脚本、话术一般会有专业团队策划,有些品牌方也会给到指定话术文案。但并不是每个明星上来带货就能带明白的,陈小春、小沈阳、杨坤都‘翻过车’。苑琼丹抖音粉丝200多万,爆款条数也不多,本身账号没做起来的情况下,贸然入局直播带货,不一定会成功。”

而在某MCN机构工作的安琪则说得更直接:“据我所知,苑琼丹的带货成绩其实不太好。之前业内有消息说,她短期合作过一个头部MCN机构,但因为不太带货,所以没有续约。”安琪透露:“因为按照合约,咖位大的演

员能拿无责佣金,收入也是明星赚大头,这种情况下如果卖不出去东西,与其签约的MCN机构很可能亏损,会选择不续约。”

据飞瓜数据显示,在90天内,苑琼丹带货商品种类繁多,涉及个护家清、食品饮料、家居用品等领域。四场带货直播销售额共计10万元-25万元,客单价仅为76.5元,成绩确实不算亮眼。

因此选择息影之后,如果直播带货无法达到预期,苑琼丹极有可能面临进退两难的尴尬局面——毕竟转型做带货主播容易,重回演员行业,市场就不一定买账了。

长时间直播带货后,好的剧本不会再选择你

盘点各大平台的知名艺人主播,不难发现,他们几乎放弃了自己一半的演艺事业,偶尔客串新剧配角有之,但极少再担当男一女一角色。

“如果不是单纯没戏演,演员专职直播带货在我们看来是一种非常不爱惜羽毛的行为。”资深制片人宋一直言,“从制片人的角度看,如果这个明星长时间直播带货,我们是不愿意再用他的。”

“因为主播就是一个站台的销售,观众需要他夸张的反应,整个人的特质会在直播间暴露无遗。但演员需要一定的神秘感,就像综艺上多了,观众再看他演戏会有点出戏。”宋一说。

因此,宋一奉劝所有在上升期的演员要眼光放长远一些:“当你还在这个行业里积累作品的时候,长期直播带货是非常损耗你的口碑和精力的。”

而作为经纪人,在邵阳看来,经纪公司规划明星参与品牌站台、推广、代言等商业行为稀松平常,直播带货却需要慎重考虑。“直播带货非常损耗人的精力,大部分都是3个小时起。这只是直播的时间,前期你要熟悉选品、了解信息、描述卖点。直播结束以后还要跟直播团队复盘数据和突发问题。专业的主播不是那么好做的。”邵阳说。

他还强调,在直播带货中,如果某个

品牌出现了口碑问题,或者哪句话说错了,演员就会面临舆情风险:“在直播间里,你作为主播,利用平时在演艺事业上积累下来的口碑、名气产生了直接的经济效益,那你也同时也要承担风险。”

“高端品牌选择代言人的时候,更看重艺人的影响力、高级感,以及其形象与品牌调性的匹配度。”就职于知名广告公司的俞静佩直白地说,“高端品牌的消费人群多是精致、沉稳、追求美的人群,如果选取形象比较夸张、声嘶力竭的代言人,会打破自己建立起来的品牌印象,说白了就是这个人看着不高级,跟自己品牌的调性不一样。”

有底气的演员,永远只占据行业里的1%

既然直播带货行业鱼龙混杂,风险难评,并不是演员实现长期主义的好途径,为何艺人们纷纷投身这一赛道?

其实苑琼丹早已给出了答案:直播带货酬劳高,且可以摆脱当演员的不安全感。

在影视产业降本增效的当下,许多演员自降片酬仍然接不到戏;影视剧回报周期过长且有爆雷风险,如今的资本不再倾向于投资影视行业。“不管是在内地还是在香港,演员往往面临被动选择,而时运和市场又瞬息万变,年龄增长还会让演员戏路逐渐受到限制。”宋一认为,苑琼丹口中的“没有安全感”并不是在夸大其词。

“能走到塔尖的演员,永远都只有那一小撮人,而且这一小撮人还在变化。现在火的演员,以后也有可能过气。能特别有安全感的演员是非常少的,可能只占这个行业的1%。”宋一说。

因此,对比周期长、回款慢、不确定性大的影视项目,能快速反馈的直播带货对于演员来说具有极大的吸引力:“拍戏可能要进组三五月甚至更长时间,但直播就是一晚上的事。很多演员分阶段拿钱,这个片子如果发行不出去或者上映不了,这笔钱他们就永远拿不到。但直播的商业反馈是很直接的,你当下就可以知道挣了多少钱。一晚上就能捞回来几十万、上亿销售额的直播

间分成更多。所以像苑琼丹这样的老演员,想要有收入,但是又没有合适的戏演了,就需要一个快速变现的方式,直播带货恰恰能给他们带来安全感。”宋一表示。

然而,每一个岔路口的选择,往往都被命运标好了价格。“苑琼丹们”选择息影进军直播带货赛道,到底是迫于生计的无可奈何,还是为挣快钱而不爱惜羽毛,我们不得而知。未来他们会功成名就,还是黯然退场,我们也无法预测。

梦想还是面包,“二选一”的时候,你觉得哪个更重要?在人生的岔路口,他们只是做了该做的选择而已。

据中国新闻网

慕尼黑华语电影节开幕

当地时间6日晚,由慕尼黑孔子学院主办的第十一届慕尼黑华语电影节在德国慕尼黑拉开帷幕。

本届电影节继承多元化传统,以线上线下相结合的形式举办。其中,线下放映29部,线上放映7部。展映作品包括在国内广受欢迎的剧情片《燃冬》《宇宙探索编辑部》《永安镇故事集》《野马分鬃》,纪录片《北京2022》《落地生根》等多种主题和类型的电影。

慕尼黑市立图书馆馆长阿尔尼·阿柯曼表示,多年来,中国电影作品在国际电影节上越来越受瞩目,也获得了许多重要奖项。本届慕尼黑华语电影节不仅展示在国际上备受好评的华语电影,也为观众提供了了解中国电影文化多元性的机会。

电影节将持续至11月20日。钟鑫

彭于晏: 我演警察竟然要抓华仔哥



由刘德华监制,关智耀导演,刘德华、彭于晏等主演的犯罪动作电影《潜行》,将于12月29日上映。片中,彭于晏作为警队里的中流砥柱,与刘德华饰演的大毒枭斗智斗勇。彭于晏说:“从小看华仔哥的戏就想当警察,没想到有一天我要演警察抓华仔哥。”

《潜行》中,彭于晏饰演警察方兴,既要线下和毒贩枪战肉搏,又要线上攻破暗网。作为警队代表人物,方兴带领团队运用高科技手段与新型犯罪的贩毒团伙斗智斗勇。“过去我演过警察,这次导演和监制让我‘升职’了,成为网络毒品调查科警司。”这是彭于晏继《湄公河行动》后再度出演缉毒警察角色。

《潜行》是彭于晏与刘德华第三次合作拍电影,但直到这一次,二人才有了真正深入的对手戏。彭于晏表示,“刘德华”这个名字曾出现在他成长回忆的各个阶段里。“我从录像带时代就开始看华仔哥的剧,后来又看着他演的香港电影长大。那时候男孩子都会想当警察,没想到我今天可以演警察抓华仔哥。”彭于晏透露,刘德华的出现会让片场瞬间有种不一样的能量,也会更有安全感。

距离彭于晏在《寒战》中与刘德华的第一次合作已经过去11年,从当年的冲锋队警员李家俊到现在的网络毒品调查科警司,无论是戏里的警察还是戏外的彭于晏,都在诠释着成熟与蜕变的意义。“这次我想让自己看起来更成熟一点,让观众可以相信我是能带领一支队伍的警察。”肖扬