

垂直主播的春天来了 头部主播出走

在头部大主播“辛巴”、辛选集团创始人辛有志宣布退出直播行业后，8月29日上午10点，辛选集团联合创始人、辛有志的妻子初瑞雪启动接棒后的首场直播。目前种种行为表明，初瑞雪不仅接过辛选集团的直播大旗，还正式进入直播舞台。

今年上半年，辛选先是从杭州搬到广州，之后又遭遇头部主播退出，如今创始人妻子接棒，能否成为集团新的“定海神针”？与此同时，小杨哥仍在试探复出；东方甄选在董宇辉走后业绩承压，人气主播顿顿又相继离职……今年以来，头部主播的格局继续发生变化。在行业竞争加剧、成本飙升的当下，直播电商过去那套玩法正在经受挑战。

据《南方都市报》



制图：蔡廷(豆包AI)

改变玩法

对于投流成本的上升，一位直播电商业内人士告诉南都记者，从各家头部机构的行为来看，行业一定是“趋于平静、打拼内容、提高服务、优化供应链，走精品路线”。

“所有的指向都是‘去内卷’，是拼产品、拼服务、提高价值，”上述业内人士表示，“因为(直播电商)价格战打下来，明显关系到企业生死存亡的利润率，受到了极大的影响。所以很多商户现在宁肯不卖，也不打价格战。像直播电商平台也会被约束，整改流量逻辑”。

在吴彦玮看来，随着技术发展，未来品牌一定会从疯狂投流，转向更精细化的运营模式，“立白通过短剧和达人种草‘格拉斯玫瑰’这个概念，用

户去搜索这个概念，就能找到立白的产品，这个过程也不涉及投流。长期来看，这种玩法肯定会成为平台的主流。”吴彦玮表示。

吴彦玮提到，抖音、小红书等平台也都在鼓励品牌做用户心智，也推出了相关的衡量工具，“从长期做生意的角度来说，破价肯定是有损的。平台也在倡导品牌把种草跟增长部门合并起来，合并起来后指标就变了，投流部门也能去完成品牌的指标、种草的指标，品牌的费用也能用于投流。”

记者看到，以抖音集团数字化营销服务平台巨量引擎为例，商家可以通过平台工具判断相关概念的心智有没有获得行业联想份额的上升，以及有多少用户会搜索这个概念等。

从疯狂投流转向精细化运营

记者观察

用户出走 平台转而扶持中腰部主播

在董宇辉出走后，今年6月，东方甄选另一位人气主播顿顿也宣布离职，并于8月开启个人直播。8月24日，顿顿离开东方甄选后的直播首秀创造了“销售额近1250万元、总观看人次超500万”的成绩。

面临头部主播离职的不仅仅是东方甄选，今年3月，辛有志在直播时透露，辛选旗下头部主播猫妹妹此前起诉他但输掉了官司，而后辛选起诉猫妹妹胜诉，但他提出不要猫妹妹赔钱，希望她继续直播。但从猫妹妹的回应来看，她选择彻底离开辛选。6月，猫妹妹发文称，将注销其快手账号。

大主播离开后，辛有志本人也因为健康问题宣布离开直播行业。除了猫妹妹、辛有志离开外，辛选另一头部IP“蛋蛋”也从618后停播至今。

如何留住头部主播？俞敏洪吸取的教训是不要再捧头部主播。他曾在电话会上

透露，就像他在新东方从来不允许名师成立独立工作室一样，未来东方甄选将给主播足够好的待遇，但不会再有类似主播独立成立平台的事出现。

“泛娱乐化的直播带货，必然逐步走向死胡同，当头部主播所谓‘全网最低价’的诱惑，在其高价坑位费、提成以及越来越弱的议价能力下，成为了梦幻泡影。泛娱乐的头部主播将逐步淡出舞台，而对某一垂类深耕和挖潜，并有极强口碑美誉度的中腰部主播则逐步成为主流。”资深产业评论人张书乐告诉记者。

不愿被头部主播绑架的平台，也在持续扶持中小主播、垂直主播。《2024抖音电商达人成长报告》显示，抖音头部带货达人为3000余人，而中小主播群体与腰部带货达人则分别达到56万人和17万人。快手电商也宣布，面向中小达人推出全方位扶持政策，帮助他们降低电商经营的难度。

面临挑战

企业投流支出面临更严税收监管

上述三家头部MCN机构面临的问题虽然各不相同，但流量成本上涨、竞争加剧是他们共同面临的挑战。

除流量费用持续上涨外，企业的投流支出还将面临更严格的税收监管。今年7月，市场监管总局印发《〈中华人民共和国广告法〉适用问题执法指南(一)》，其中明确了商业广告的核心特征——“对潜在广告受众基于模糊画像、分类、标记或者其网络地址、浏览记录等，运用人工干预、算法推荐等精准投放方式直接或者间接推销商品或者服务的，应当认定其受众具有不特定性，适用《广告法》”。

在业内人士看来，这一界定意味着投流费用可能被纳入“广告费和业务宣传费”范畴，进而改变电商行业营销成本的税务处理规则。根据去年12月修订的《中华人民共和国企业所得税法实施条例》，企业投流费用中超出当年营业收入15%的部分，不得在税前扣除，需按规定计征企业所得税。这也意味着，那些依赖巨额投流驱动销售额的电商企业，将面临前所未有的税务成本重构压力。

“如果投流费要收税的话，其实对平台影响不大，但是会影响‘白牌玩法’的商家，不会影响‘品牌玩法’的商家。”有米云内容总监吴彦玮告诉南都记者，“比如蓝月亮，相当于是‘白牌玩法’(通过低价促销、投流带动销量)，立白是‘品牌玩法’”。

“蓝月亮的投流费用肯定比立白高的，又投流又亏损，这些亏损构建的‘心智’，有没有产生长期的复购、带来后续好的利润表现呢？立白的投流预算虽然更少，但是它的利润更健康，立白主打的‘格拉斯玫瑰香氛’也确实建立了用户心智。从平台来说，肯定也更倾向于把流量卖给立白这样的品牌商家。”吴彦玮说。

行业现状

头部主播转型 头部MCN机构利润均下滑

近两年，头部主播陆续转型，直播电商格局频繁变化，MCN机构也面临不小的挑战。今年8月，东方甄选、遥望、交个朋友先后发布财报，三家企业出现不同程度的利润下滑。

东方甄选在董宇辉离开后的首个财年，营收和净利润双降，其中总营收同比下降32.7%；持续经营业务的净利润同比大降97.5%，仅有620万元。

遥望的财报同样经受“暴风骤雨”。2025上半年营业收入同比下降36.32%，归属于上市公司股东的净利润为-2.53亿元，同比下降15.6%。

交个朋友今年上半年持续经营业务收入(即新媒体服务业务板块)约6.2亿元，同比增长9.8%，尽管带货能力仍在增长，但净利润同比下降约37.4%至5540万元。