

明星微商 少点套路多点真诚

□马晓溪

不知从何时起,微博、朋友圈里的面膜广告随处可见,连郭德纲都开始敷着面膜向你推销护肤秘籍时,一个崭新的商业蓝海似乎就在眼前。张庭、张馨予、刘嘉玲、杨幂、刘涛、范冰冰、李小璐、何炅……与微商搭上关系的明星,可以列出一长串。他们用较好年轻的面容向大众传递着一个信息:如果用和我一样的保养品,你也会像我一样青春永驻。

然而当以张庭为代表的微商品牌屡遭投诉,“烂脸”事件一次次发生后,是时候冷静下来,挖掘一下明星微商背后的故事了。

从农村主妇到百万月薪

十多天前,一幅颇具魔幻色彩的景象正在丽江古城一座五星级大酒店内上演。“钟姐来了,钟姐来了”,正在背景板前拍照的姑娘们,立刻提着裙摆随着人群飞奔到酒店大堂。被女孩们亲切称之为“钟姐”的,是海报上的女星钟丽缇。

今年8月4日,钟丽缇自创的化妆品品牌“大美妞”在北京注册成功。钟丽缇的美妆产品,选择了依靠代理商加盟,在微信朋友圈、微博、论坛、QQ等移动社交平台上直接出售。这种模式正是时下最火爆的微商。

这场主题为“公主梦”的活动,正是该品牌的新品发布会。除了钟丽缇、汪东城、戴爱玲等明星,现场应邀出席的500位嘉宾,全是该品牌的代理商,90%以上为年轻女孩。

今年34岁的秀敏,原本是一个农村家庭主妇,现在已经做到了品牌代理的最高级别。她自称加入化妆品微商大军两年,手下已经握有数百人的线下团队,月收入好的时候能达到百万,不好的时候也有几十万。

90后的小葵是一个专职代理,月入数万。她说:“只有交了



26800元的货款后才有资格入场。之前我还去了美国、马尔代夫、日本,今年年底我们还要去西班牙。”每次出行的前提,都是先交足够数额的货款。交了货款,就会有造型师帮你造型,穿漂亮的衣服走红毯,还能见明星,“少女心都被公司满足了”,一位女孩说。据了解,用旅游的形式激励代理进货已经是微商的常用手段。

加入明星家族只要248元

钟丽缇今年数次在公开场合宣传自己的产品:“你看我已经四十岁了,没化妆的时候,我皮肤也挺好的,为什么?当然是因为这款产品!”“不管你坐飞机还是晚上睡觉,你就涂了睡,第二天起来清水

一洗,皮肤状态就非常好。”她甚至还一边举着品牌二维码一边做直播。

一部分代理直接冲着钟丽缇的名气寻上门来。虽然产品刚刚发布不到一个月,但该品牌的代理已经多达几万人:“只需要248元购买四件产品,即可成为代理商,加入‘钟姐’的大家庭。目前这个品牌已有24个大团队,每个团队都有几千人。”钟丽缇的合伙人苏家瑞介绍道。

和多数微商品牌主打“家庭”概念一样,钟丽缇也将所有的代理视作“家人”。活动当晚,主办方特意安排了从23点到凌晨1点两个小时的互动时间,钟丽缇需要和到场的500位嘉宾依次合影,并亲切交谈。



小陶虹和曹格夫妇加入张庭品牌

张庭品牌陷“烂脸”风波

尽管微商作为一种新兴的商业模式,得到了众多创业者的认可,但紧随其来的产品质量问题却也成为阻碍其健康发展的一大痛点。尤其是在美妆领域,大量三无产品、劣质产品泛滥于市场,消费者在使用后烂脸、毁容的新闻屡被曝光,让人们一度闻微商而色变。

今年以来,台湾女星张庭的自创美妆品牌“TST庭秘密”便陷入了信用危机。早在2月,就有微博ID为“快乐的周丫丫-皮肤修复中”的网友,写文章诉自己在使用该品牌后,脸部出现红肿、变形的情况。9月6日“全明星探”也收到崔小姐的爆料,称“使用该公司活酵母产品后竟然烂脸”。两起“TST”毁容事件在互联网上闹得沸沸扬扬,而其销售团队对于消费者的敷衍态度更再次激怒了网友。

在舆论压力下,张庭本人在事后发布了一条长微博力证产品清白。文中称旗下产品“依法合规三证齐全”,并通过“第三方检验检疫机构做卫生安全性试验”,确保产品安全。那么事实真的如此么?

有媒体购买了“TST”品牌主打产品“盈润水漾”礼盒,查询其在国家食品药品监督管理局上的备案信息,发现礼盒内包括导致消费者毁容的“活酵母新生面膜乳”在内的三款产品备案日期均为2016年5月以后,并全部出现过“责令改正”批示。系统显示,张庭自创品牌套装备案日期都在2016年5月以后,但在2015年8月前就开始销售,美妆产品大多未经备案就违规上市。甚至是毁容事件后,各类产品依旧热卖。

明星从事微商和草根相比,更具备了先天优势,但成也萧何败也萧何。市场经济说到底是一种法治经济,明星做微商也不能自说自话,如果不珍惜消费者的信任与认同,一旦产生纠纷,直接影响到其个人声誉,无疑自毁长城。

星动向



港姐三甲出炉 港大校花夺冠

9月11日,香港小姐决赛落幕。十位进入决赛的佳丽们经过多轮口才考核、泳装、才艺表演及拉票环节,最终由“港大校花”之称的冯盈盈夺得冠军,亚军和季军分别由刘颖璇和陈雅思获得。

曾经风光无限的香港小姐竞选如今日渐衰落,但是不可否认的是,它依然是无可比拟的全港盛事。在11日晚的港姐决赛上,郑裕玲、陈百祥、农夫、林盛斌担任司仪,许志安、梁咏琪、陈展鹏、胡定欣做最上镜小姐评判。而十位佳丽穿上华丽晚装及泳装,以表演、问答展示美貌与智慧。

2015姐港姐冠军麦明诗是剑桥学霸,而本届冯盈盈毕业于香港大学,也是高学历美女一枚,其气质和谈吐在这一届港姐中尤为出众。冯盈盈毕业于香港大学食物及营养学系,有兼职模特儿的经历,在社交媒体上人气也很高。

据央广网



操碎心! 传言承旭林志玲复合

今年演艺圈喜事频传,本是“黄金剩女”的林心如、舒淇都嫁给了多年好友,收获大批祝福。曾经的黄金“铁三角”如今只剩下林志玲一个人。吃瓜群众纷纷开始猜测会不会哪天就换林志玲和言承旭宣布喜讯?

两人目前工作上共享同一位经纪人,可见两人之间在事业上还是有千丝万缕的联系。日前名嘴许圣梅也称他们从没分开过,近日网上则又传出言承旭同父异母的哥哥爆料两人已经和好。

言承旭和林志玲的感情纠缠14年,分合消息不断,许多粉丝都期待两人能修成正果,继先前许圣梅惊爆他们从没分手,近日“关爱八卦成长协会”也贴出一则爆料,称此爆料者的老公和言承旭同父异母的哥哥是朋友,有次双方一起喝酒后,言承旭的哥哥就脱口说出弟弟和林志玲已和好。

据新浪娱乐

卖面膜,郭德纲刘嘉玲是“鼻祖”



刘嘉玲

在娱乐圈,和钟丽缇同样对微商情有独钟的还有刘嘉玲、黄奕、张馨予、张庭、郭德纲等一大串明星,主营项目以美容护肤产品为首,也向外辐射红酒、首饰、玩具等领域。与普通明星代言产品有本质的区别,他们都以品牌创始人自居,有些甚至强调自己亲自参与产品的研发过程。

微商到底从何而来,已无法具体考究,但大体发展轨迹可以看作是互联网产品销售渠道的更新迭代:从淘宝到天猫、京东再到如今的朋友圈代理,其依托的便是“信用+粉丝=微商”这个核心理念。而明星的个人品牌价值,刚好是微商的优质载体。

2014年3月23日,郭德纲突然在微博上晒出一张顶着“波碧水”面膜的大脸,宣布从此进军面膜圈,并解释称自己“不是代理、不是零售,而是负责人”。为证实该产品取材天然,他透露曾亲眼目



郭德纲微博推销自己的面膜

睹产品研发人把面膜中的液体挤到杯中,一饮而尽。除了自己在微博上不遗余力地推广,郭德纲还找来马伊琍当代言人,发动徒弟们轮番上阵宣传,韩庚、张歆艺、柳岩、宁静、杨恭如、安以轩、谢娜、孟非、周华健等明星都曾为他大力吆喝。

因为郭德纲的人气和半个娱乐圈明星的助阵加持,来自全国各地的代理商纷纷购买加盟。尽管自2015年下半年开始,郭老板对于面膜生意已绝口不提,但记者以该品牌名字为关键字在微信、

淘宝上搜索,仍分别搜出上千家代理店铺。

晚半年“入行”的刘嘉玲显然比郭德纲更加用心,她干脆用自己的名字给面膜命名,甚至还把“嘉玲”注册为产品商标。面膜推出的3个月内负面新闻不断,除了传其成分重金属超标外,更有媒体报道,“刘嘉玲的‘嘉玲面膜’税后亏损净额达233万元人民币,宣告破产”。

尽管事后这些新闻被官方辟谣,但最终“嘉玲面膜”已被某香港上市公司高价收购不了了之。 本报综合