

网络红人“辛巴”“郭老师”先后被禁

拒绝网络“审丑” 抵制低俗“网红”

劣迹艺人之后，低俗“网红”也开始遭到抵制。9月2日，有网友发现，在某短视频平台粉丝高达9000多万的主播“辛巴”，账号处于“直播封禁”状态；同日，同样在短视频平台走红的网络红人“郭老师”，其多平台账号也被“永久封禁”。

9月2日，国家广播电视总局网站发布《关于进一步加强文艺节目及其人员管理的通知》，提出坚决抵制低俗“网红”、无底线审丑等泛娱乐化倾向。同日，文旅部发布《网络表演经纪机构管理办法》，提出要加强对经纪机构的管理，约束表演者行为，坚持正确的价值导向，治理娱乐圈乱象。

超级“网红”缘何“凉凉”？对这股从演艺圈一路吹到短视频平台和直播领域的“清朗”之风，平台、MCN（多渠道网络）机构和专家又怎么看？羊城晚报记者就此进行了多方采访。

事件

向“审丑”割韭菜说不

● 创立“郭门”的“郭老师”账号被禁

9月2日晚，在某短视频平台拥有700万粉丝的网络红人“郭老师”被平台永久封禁，同时，其自制短视频在各社交网络集体下架。当晚，在其短视频账号被封禁后，郭老师曾通过其微博账号晒出短视频平台对她的违规处罚通知。通知显示，其账号被处罚的原因是“不符合社区规范”，处罚项目为“永久封禁”。在微博大喊“我很无辜”后不久，郭老师的微博账号也遭封禁。

这位郭老师过去曾被视为“土味网红”代表。2018年，她在多个短视频平台开设直播账号，因自创的“郭言郭语”受到部分网友追捧。她的浮夸表情经常被网友做成恶搞表情包，她“发明”的“集美”（姐妹）“耶斯莫拉”（无意义感叹词）等词汇一度成为网络流行词。郭老师

● 9000万粉丝主播“辛巴”再次被封

9月2日，有网友发现，某短视频平台当红主播——拥有超9000万粉丝的“辛巴”，账号界面显示“直播封禁”。至9月3日晚记者发稿时，辛巴的账号仍未解封，而平台也未解释此次对辛巴进行“直播封禁”的原因及其持续时间。

这不是辛巴的账号第一次被封禁。2020年11月，有消费者质疑辛巴团队的主播在直播时售卖的即食燕窝是糖水而非燕窝。辛巴随后回应称，

的拥趸自称“郭门子弟”，除了普通网友，不少娱乐圈明星也曾是“郭门”常客。

她的行为也十分出格，时常在直播中啃脚、打嗝、放屁、骂人，部分言行甚至涉及软色情。因其越轨举动，郭老师在过去曾多次遭到各大短视频平台的短期封号。如今郭老师彻底被封禁，不少网友拍手称快：“封了好！低俗的快乐不能要！”

● 网络表演经纪机构管理办法

印发的《网络表演经纪机构管理办法》（以下简称《办法》）（以下简称《办法》）不无关系。《办法》要求进一步明确网络表演平台、经纪机构、主播三方关系，形成“平台管经纪机构”“经纪机构管主播”的层层责任传导机制。此外，为更好落实《办法》的相关要求，中国演出行业协会近期将成立网络表演经纪机构委员会，在行业自律、正面引导、教育培训等方面开展工作。



网红“郭老师”被封 视觉中国供图

● “人类高质量男性”刚红就“凉”

除了辛巴，今年还有一位“网红”涉嫌对网友“割韭菜”。而他倚仗的正是“审丑”所带来的巨大流量。

今年7月初，一条名为《人类高质量男性》的视频在各大平台走红。视频里的男子名叫徐德根，他自称“人类高质量男性”，而他的目标则是“求偶人类高质量女性”。徐德根号称“从事全球资本市场的投资”，梳着大油头的他动作表情极度浮夸，说话内容却磕磕巴巴。

不少网友为猎奇而来，甚至有人通过模仿此男言行来“蹭流量”。一时间，“人类高质量男性”成为网络热门话题，微博相关话题最高阅读量破亿，短视频平台上“人类高质量男性”的模仿视频总播放量近30亿次。

走红一个月后，“人类高质量男性”开始对粉丝群收费——想要入群者，每月收费2.5万元，“包年价”7.5万元。他还试图对粉丝群提供“金融领域的付费服务”。8月19日，微博VPlus官方账号发布声明称，在收到用户相关投诉后，已将此人的V+会员功能关闭。之后，徐德根在多个社交平台账号被封，彻底销声匿迹。

央视网曾如此评论网络审丑乱象：“如果让一个徐德根变现成功，会有无数个徐德根闻风而来、逐利起舞；为了追求更大流量，他们会选择更‘油腻’、更猎奇的方式撩拨大家的神经，直至让‘审丑’内卷，伤害公序良俗。”

多方说法

短视频平台：不给低俗审美生存空间

快手有关负责人8月3日晚回应羊城晚报记者称：“我们已关注到相关部门通知，平台将坚决抵制泛娱乐化倾向，不给‘娘炮’、审丑、低俗等畸形审美以生存空间。接下来我们会展开专项治理，对违规的视频、直播内容以及主播行为施以下架、封禁等处罚。我们坚决落实相关部门的要求，对

相关规则进行修补和升级，并形成专门的制度以保障治理的长期效果。”

此外，羊城晚报记者注意到，抖音也在6月16日启动“暑期生态治理”专项行动，重点打击多项违规行为和与内容，其中便包含“内容低俗”“虚假宣传”“诱导打赏”“流量至上”等。

MCN机构：倡导正能量是我们的责任

文旅部《网络表演经纪机构管理办法》就规范网络表演经纪机构的经营行为进行了详细规定。对此，MCN机构“时尚奶幼团”创始人兼CEO何大令告诉羊城晚报记者，业界的反应普遍向好。

“用低俗内容吸引眼球，或许能带来短暂的流量，但不能换来长远的发展。”何大令举例，“时尚奶幼团”旗下“网红”平

均年龄为65岁，这群朝气蓬勃的奶幼从不靠出格来博眼球，却在各平台收获粉丝超1500万，并在老中青各阶层粉丝中成功“破圈”。何大令说：“我们一直在弘扬正能量，鼓励大家‘人生不设限’，在任何年纪都可勇敢实现梦想。我们始终相信，给同龄人、年轻人正确的发展引导，是我们MCN机构最重要的责任。”

专家：为产业健康有序发展扫清障碍

资深媒体人郭全中在接受羊城晚报记者采访时指出，相关部门对低俗“网红”的抵制，本质上是在为整个产业健康有序发展扫清障碍：“人们必须意识到，任何平台和机构的健康、可持续发展，都不能依靠这些低俗‘网红’所带来的短期流量达成。”

郭全中认为，平台应利用好手中的技术抓手，“对低俗‘网红’不手软，该封禁的就封禁”。他着重强调，部分低俗“网红”不应成为整个产业的绊脚石，“对于那些凭天赋和才能吃饭的合法合规‘网红’，我们要鼓励他们继续为经济发展作贡献。”

“不卖隔夜肉”是财富密码 还是圈钱手段？

专访

钱大妈总经理冯卫华：会一对一帮助困难门店

3日，钱大妈农产品有限公司总经理冯卫华接受羊城晚报记者采访时表示，会一对一帮助亏损或困难门店。

羊城晚报：央视报道中提到“加盟商经营不善”情况，钱大妈此前是否有留意到？对于加盟商遇到的问题，钱大妈是否有过开店辅导或帮助？

冯卫华：针对媒体报道，确实存在部分门店经营不善的情况，公司也在认真反思、深刻检讨。从整体数据来看，处在爬坡期门店亏损属正常现象；度过爬坡期的门店，华南区盈利率超过90%，其他区域超过80%。

一直以来，对于爬坡期的门店，公司都会和加盟商共同培育市场，我们为每个门店提供了几万元到十几万元不等的帮扶，帮助加盟商将门店的客流提升起来。

加盟商是我们非常重要的伙伴，对于这些亏损的门店，我们要更加重视，更加主动地聆听加盟商的声音，针对经营不善的门店，会从补贴力度、人员帮扶、活动支持等多方面，一对一地加大帮扶力度，帮助每一个处于亏损或困难时期的门店，不断改善经营成果，始终与加盟商携手共进。

羊城晚报：钱大妈不仅门店数量多，门店密度也很高，这会不会影响加盟商获利？激烈的同业竞争是否会影响

他们？

冯卫华：从生鲜便利店的高频刚需属性看，便捷性是消费者很重要的诉求。今天的华南成熟老区也远没达到过密的程度，钱大妈的门店开店是有一套选址标准的。

首先，公司会研判所开门店周边市场容量、消费力、竞争环境，通过详细的市场调研和数据测算来评估门店的盈利性。这意味着，我们在规划开店前期已考虑距离、商圈重叠度、门店之间的相互影响。

其次，对于适合开店的商圈，我们有商圈保护相关政策。此外，钱大妈的竞争主要来自同行，同品牌加盟店之间的直接竞争较少。而同行业的竞争，永远无法避免。我们把更多的资源投入到供应链建设、数字化发展和效率提升，就是为了做到“人无我有，人有我优”，努力保持行业领先水平。

羊城晚报：“日清”模式曾是钱大妈快速发展的一大法宝，这个模式在国内的某些区域如华南地区能够跑通，实际上有赖于背后强大的供应链体系。出现问题后，是否有对“日清”模式进行重新考量？加盟模式是否有考虑过战略收缩？

冯卫华：首先，“日清”模式没有问题，加盟模式也没有问题，所以并不会做战略收缩。从1家店做到今天的3500多家店，本质上，我们是一个销售驱动快速成长起来的，因为有了一个高效流转的门店，才使得我们在几年时间里，在华南区域快速建立起强大的供应链体系。

走出华南，模式是没有问题的，但是用比华南更快的速度发展新区，确实需调整节奏。新加盟商对“日清模式”的消化理解需要时间，对公司的信心建立也需要一个过程，团队的业务能力和管理能力也是逐步提升的。面对这些实际情况，我们及时做了调整，把发展速度放缓，加强业务团队的能力建设，加强加盟商经营能力的提升。我相信，经过一段时间的调整，钱大妈一定会走得更快、更稳、更远。

现场

天天清货让顾客习惯打折再买

在广州，每家钱大妈门口都会有一张清货时间表。为保证“不卖隔夜肉”，每天19时开始清货，19时打9折，越晚越便宜，23时30分开始免费派送。据央视财经报道，大量消费群体专门等到19点后来采购，这直接导致一些加盟店亏损。

加盟商称经营1年多亏损170万元

羊城晚报记者在钱大妈官网招商规则中看到，要开一家最小规模的钱大妈门店，前期需要投入近30万元：先支付23.68万元的费用，包含现场施工、购置设备、广告制作等服务；还要一次性支付加盟费3万元和保证金4万元。另据媒体报道，开业半年后，钱大妈品牌方将收取每天19时前营业额1%，第2年至第5年收取每天19时前营业额的1.5%，作为品牌使用费。

500米生活圈内开3家门店

与同类社区生鲜相比，钱大妈的开业速度让人咋舌。2020年7月23日，当时开业已有8年的钱大妈举办庆典，庆祝全国开店突破2000家；到2021年7月28日，其全国门店数已超3500家，一年内门店数增长超过1000家。羊城晚报记者了解到，钱大妈自成立以来，绝大多数门店都属于加盟店。

润。在钱大妈快速开店的同时，其加盟店也在大批关店。

报道出街后，“钱大妈加盟商亏损品牌方获益”冲上微博热搜，引发众人关注。3日19时30分许，羊城晚报记者在钱大妈南国花园店和珠江新城御景店看到，剩余商品数量已不是很多。店内服务员告诉记者，一般21时前，店内商品基本就会卖完，每晚19时后店内消费者会增加。

天销售额达6万元。截至2021年7月，张三姐已累计亏损170万元。

张三姐认为钱大妈加盟管理政策不合理。初期，利用爆品引流、低价售卖等措施吸引顾客下单，品牌方会给相应补贴。但补贴需要门店自行申请，进货商品量达到一定程度才能享受补贴。期间，张三姐两次因违规销售隔夜产品被处罚4万元。最终，张三姐选择不再经营。

经营压力让不少加盟商选择中途退出。羊城晚报记者在钱大妈百度贴吧看到，不少加盟商发布了门店转让信息，涉及上海、重庆、佛山等城市，已公布的转让价格最低为12万元。

在钱大妈的大本营——广州，其门店密度的确非常高。以天河区马场为例，在10分钟车程半径内，就有8家钱大妈门店。在珠江新城东区，钱大妈南国花园店距离最近的珠江新城御景店仅372米。与此同时，仅隔一条马路、百余米外的原钱大妈海明路店刚刚关停。

羊城晚报记者 许悦 黄婷



每家钱大妈门口都有一张清货时间表 视觉中国供图

建议 加盟商应考察品牌方供应链

中国人民大学高礼研究院副教授王鹏接受羊城晚报记者采访时表示，钱大妈的“日清”模式在国内的某些区域如华南地区能够跑通，实际上有赖于其背后强大的供应链体系，能在短时间内累积口碑，实现现金流的流转。

不过，王鹏也表示，钱大妈的这种连锁加盟模式确实存在一定风险。例如，在其他地区复制迁移时，单店成本能否控制、营销策略是否有效、当地供应链能力能否适配，这些都是需要面对的问题。

“钱大妈应加强成本控制，不能盲目招商加盟，反而要适时地进行战略收缩，主动关闭经营不善的门店，妥善处理与加盟商的利益关系。”王鹏建议。

“品牌方的实体运营能力和供应链实力往往比单纯的品牌授权更重要。”王鹏表示，对于加盟商来说，首先要考察品牌方的加盟政策，是否有扶持政策及针对性培训，是否做好选址调研，其次要看品牌在当地的供应链体系能否保障门店正常经营。



广州天河区马场10分钟车程半径内有多家钱大妈门店（资料图片）