

“

“这么多年了工资涨没涨,有没有认真工作?”“所有女生”可能都没料到,这是李佳琦说出来的话。可能连他自己也没有料到,所以,他道歉了。

9月10日晚上,“李佳琦道歉”成了热门话题,这个“带货一哥”以一种被全网怒怼的方式,出现在微博热搜上。

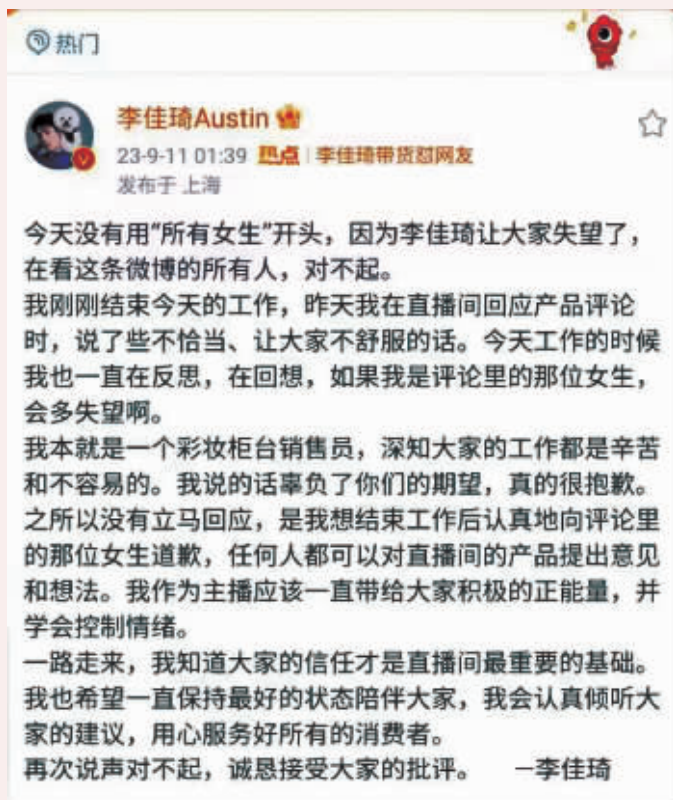
还是熟悉的热搜,却是不熟悉的滋味。李佳琦与所有女生之间的感情,不同于其他带货主播与消费者。他的“永远真诚”,是一种必杀技。但现在“永远真诚”的李佳琦,似乎正在遭遇一场最大的信任危机。

现代快报+记者 季雨 孙苏皖

李佳琦: “李”站哪边?



李佳琦 视觉中国供图



李佳琦的道歉微博 网络截图



李佳琦在介绍花西子 直播截图

快写人物

CHARACTER SKETCHER

不是所有的“对不起”,都能换来一句“没关系”

“昨天我在直播间回应产品评论时,说了一些不恰当、让大家不舒服的话。今天工作的时候我也一直在反思,在回想,如果我是评论里的那位女生,会多失望啊。”

是什么不恰当的言论,让所有女生如此的失望?

9月9日晚,有网友在李佳琦直播间中留言,称“花西子的眉笔79元很贵”。就是这句消费者的吐槽,引发一连串的“蝴蝶效应”。

“花西子这么多年都是这个价格,不要睁着眼睛乱说,国货品牌很难的!我跟了花西子那么多年,它怎么起来我是最知道的。”此时,李佳琦身边的主播已经察觉出他情绪的转变,试图岔开话题,“真的很划算,79元,你要不要帮我换(替换装)”。

但显然,事情还没完,接下来李佳琦说出的

话,让他一下成了众矢之的。“有的时候(是)自己原因,这么多年了工资涨没涨,有没有认真工作?”

事情经过网络的发酵后愈演愈烈。9月11日,李佳琦在微博公开道歉,“今天没有用‘所有女生’开头,因为李佳琦让大家失望了,在看这条微博的所有人,对不起。”道歉中,李佳琦坦言,“我也希望一直保持最好的状态陪伴大家,我会认真倾听大家的建议,用心服务好所有的消费者。”

然而并不是所有的“对不起”,都能换来一句“没关系”。用网友的话说,让消费者真正恼怒的,不是一支眉笔贵不贵,而是李佳琦借一支眉笔“敲打”打工人。更有网友喊话,“‘李’变了!”

受此影响,@李佳琦Austin微博粉丝大量流失,截至9月11日22点,李佳琦微博粉丝已经从3043.5万掉至2947.7万,一天之间近100万粉丝取消关注,且仍然在掉粉中。

从“口红一哥”到“带货一哥”,李佳琦开启飞驰人生

一开始,李佳琦只是一个平凡的“柜哥”。1992年,他出生在湖南岳阳一个普通家庭,母亲是教师,他以艺术生身份进入南昌大学,然后在偶然的机缘下,来到线下化妆品专柜勤工俭学。拿着3000元的底薪,李佳琦当了三年“柜哥”。在当年,从事彩妆的男生极少,这段“柜哥”的经历可以说是在给李佳琦后来的直播“筑基”。

2016年,电商机构美ONE组织了一场“BA网红化”的淘宝直播项目比赛,李佳琦脱颖而出,成为一名美妆主播。成功绝不是一蹴而就的,他曾创下6小时直播试了189支口红的纪录,但那场直播的观看人数仅两位数。凭着这股韧劲,在后来的后来,他终

于成为粉丝心中的“口红一哥”。

李佳琦的走红,与其极具感染力的口号和直播间表现,有着密不可分的关系。就算是没看过李佳琦直播的人,相信也一定知道他的经典口头禅,“Oh my god”“买它、买它”“所有女生”……更有网友因为他直播时的洪亮嗓音,给他取了一个“人间喇叭”的外号。这个外号,也被粉丝们广为传播。

靠“口红一哥”出圈,只是第一步。接下来,李佳琦的目标是“带货一哥”。李佳琦曾在接受采访时表示:“我能有今天的成就,离不开母亲对我的无条件尊重与支持。”为了支持儿子,母亲从2019年就搬到上海,自此李佳琦在直播界开启了自己的“飞驰人生”。

“所有女生”眼中的李佳琦,真诚是永远的必杀技

事实上,李佳琦与“所有女生”之间的感情,不同于其他带货主播与消费者。他的“永远真诚”,是一种必杀技。看李佳琦的直播,他不会夸大产品的性能。“护肤品,哪些肤质的美眉不适合,他会直接说;再比如服装,哪些身形不适合,就不建议买。”有网友在微博中这样说道。正是因为这样暖心且真诚的推荐,让李佳琦和“所有女生”之间形成一条无形的纽带,这条纽带名叫“信任”。

李佳琦火了,争议也随之而来,他每说一句话、

每做一件事,都会被大家拿着“放大镜”解读。

李佳琦在推销一款加长版卫生巾时称:“胖女生才用加长卫生巾。”还有一次,李佳琦在直播时将阳澄状元大闸蟹,说成了阳澄湖大闸蟹。李佳琦也因为此事向大众致歉,解释其原因是公司解读商家信息时出了错。美ONE副总经理蔚英辉曾在接受媒体访问时这样表示,“他(李佳琦)的一言一行必须合规合法,必须严谨。所以他的锋芒减少了,棱角变得没那么尖锐,但态度依然有,只是表达更加温和了。”

当真诚遭到质疑,李佳琦能否保住顶流地位?

作为“带货一哥”,李佳琦的影响力是有目共睹的。他能凭借自己的魅力,助力新兴国产美妆品牌闯出一片天地,也能在2022年的“双十一”期间,创下超300亿元的业绩。

直播界的更新迭代,绝不会只等一个人。罗永浩、东方甄选、疯狂小杨哥等已经杀出赛道。这些后起之秀,似乎正在逐步瓜分原本属于李佳琦的流量。

2022年6月,《网络直播行为规范》在千呼万唤中终于发布,这说明直播行业进入成熟期,正走向专业化。由此可见,未来的直播电商市场一定是多元化、多主体、多平台发展的格局。在未来,头部主播也许会继续存在,但绝不会单纯地依赖某个人。

这次信任危机爆发后,李佳琦还能保住“带货

一哥”的地位吗?不少人觉得,这要画上一个大大的问号。李佳琦的“永远真诚”是必杀技,当真诚被质疑时,还有什么能力挽狂澜?

一切都变了,又好像一切都没变。时间将是答案。

9月11日20点8分,李佳琦出现在直播间,从第一句话开始,起身站立的他数次哽咽。一天前,因为在直播间“怒怼网友”,李佳琦被推上风口浪尖,一天内微博创下13个热搜词条。直播间里,李佳琦正面回应网上针对他的诸多争议:“我曾经说过,李佳琦身上的羽毛都是所有女生一片片赋予我的,是所有女生的支持和信任,让我一步步走到今天。无论什么时候,我都不应该忘记我来自哪里,更加不能迷失了自己。”