



—公司内新增了大量数字人直播。



岛城一家数字人公司正在为客户量身打造直播达人的形象。



市区一家数字人代理公司，一名导师正在讲解数字人的使用方式。

虚假繁荣还是风口 数字人主播要抢真人饭碗

大批数字人主播正涌入直播间 记者调查岛城数字人生意“钱景”如何

“深夜两点，一个真人没有，全是数字人在带货。这些数字人不需要睡觉，不需要吃饭，一部电脑，一点电费，就能连续直播带货24小时。”

“不要工资，不要提成，也不要五险一金，这样的员工，哪个老板不想要啊？”

近期，在岛城一些高档酒店，频频有创业“导师”激情推荐一本万利的财富密码：数字人直播。在导师口中，这个项目无需门店、人工、经验和技能，零基础小白也能轻松上手，年入百万不是梦。

与此同时，抖音、快手、小红书等平台也不时向用户推送数字人直播“致富经”，在ChatGPT、AI热潮的烘托下，带货主播似乎是下一个要被AI干掉的职业。

数字人直播真的是稳赚不赔的生意吗？“繁荣”背后，谁赚到了钱？

场景一： 代理数字人项目火爆 是“韭菜”还是风口？

“你只要每天开发一个商家，每个商家每天GMV200元，抽佣4.8%，一年可收入超百万！”

“每开通一个商家使用数字人直播，奖励200元；商家只要有成交，最多奖励150元；成功开通300个商家，技术服务费全额退还。”

前几天，在市区一所酒店内，一位创业导师正激情分享数字人直播的财富密码。从大屏幕展示的计算公式看，代理数字人的生意似乎是一本万利：交6万元代理费，就能获得市级代理资质；商家一旦开通直播，就跟代理商绑定，永不解绑，只要有GMV产生，就能抽佣，轻松年入百万。

从现场披露的信息看，岛城这家机构代理的南方一家公司的数字人产品，目前在各大城市招募城市代理商，负责本地区商家资料审核、开通数字人直播，并从商家整体收益中抽佣。临近会议结束，就有多位“企业主”从座位上起身，冲到讲台前签合同、求合作。

“目前这个市场刚刚兴起，很多人还不知道数字人，所以一些机构就开始大肆推广。”在即墨做了8年电商的“老兵”张润然说道，按照他自己的总结，目前这个市场是采用的微商代理模式。“一级代理商先从做智能交互的研发公司拿到较低折扣，期间甚至不需要先交钱，就能招募下级代理。”张润然认为，目前数字人直播主要还是靠贩卖概念、贩卖代理来赚钱，效果还

没有得到验证。

和张润然不同，孙庆在4月份就花钱成为了该项目的合伙人。他告诉记者，做餐饮失败的他一直在寻求新项目，偶然间看到了数字人项目，并听了所谓创业导师的解读之后，认为未来该项目市场巨大，于是，自己就花12万做了合伙人。“但拿到手之后，感觉和想象中不一样，他给其他客户推广时，不少人表示数字人‘很别扭’，‘动作不协调’，看起来不舒服，所以推广效果一般，到现在还没回本。”孙庆说，感觉自己被割了韭菜。

场景二： 百万“数字人”跑步入场 数字人能抢走主播饭碗？

凌晨时分，在位于崂山区的裕龙大厦写字楼内，上百平米的办公室里空无一人却“热闹非凡”：一排排电脑、手机陈列其中，屏幕上，一个个虚拟主播在直播叫卖，仿佛一场没有人类的AI狂欢……这家做知识付费直播的本土公司，从上个月启动了“数字人大军”。据该公司创始人吕玉荣介绍，自己做知识付费3年，之前有几十名讲师做直播卖课，从今年开始，一方面讲师流失率增加，另外一方面，直播卖课的效果在逐步下滑，在接触了数字人直播之后，他决定试一试。

“目前看起来是有点效果，但不是太明显，不过成本确实降低了。”吕玉荣表示，目前定制一个数字人主播，每月最低费用仅数百元，还可以自由选择形象，虚拟主播上线后，不需要再给直播团队配备专人，主播、文案、运营都能通过数字人完成。

近年来，随着数字经济新业态的崛起，直播人才缺口一直在扩大。据艾媒咨询数据显示，2021年，中国直播电商行业的总规模达到万亿元，仅在2021年至2022年间，中国虚拟主播企业注册数就几近翻倍，由564家增至948家。

艾媒咨询数据显示，2030年中国数字虚拟人整体市场规模将超过2700亿元，发展空间广阔，预计今年中国将至少新增100万个数字人。

实际上，AI不仅将国内很多领域搅得“天翻地覆”，跨境电商圈也被这股风搅动着，外国主播、模特、网红也开始被一个个虚拟人所替代。“用数字人跨境直播时，部分可实现真人同样直播时长80%的成交额，粗算下来，成本可减少十几万元。”青岛有道云科技运营总负责人介绍。

但在采访中，也有不少从事本地生活直播业务的人士表示，由于数字人直播间流量不好，目前不考虑用数字人开播。青岛美优科技公司负责人董乾认为，用数字人会影响到直播互动，这是直播最大的优势。“没有互动，解决不了用户问题，话术死板，直播就没意义了，用户会流失，很难再回到直播间。”他说。

针对主播是否会被数字人代替，董乾表示，头部主播自带流量，积累了大批铁粉，火了多年仍热度不退。因此，即便如柳夜熙这样的顶流数字人，想抢头部主播的饭碗并不现实。

董乾表示，和真人主播比起来，数字人好似成本不算太高，其实隐性成本也不低。

观海新闻/青岛晚报/掌上青岛 记者 薛飞

专家说

新增长曲线 代替真人为时过早

记者发现，针对数字人大军，最大的直播平台抖音官方曾在5月发起数字人行业倡议，要求虚拟人需在平台进行注册，虚拟人技术使用者需完成实名认证；数字人直播必须由真人驱动，进行实时互动，不允许完全由AI驱动进行互动；平台将对人工智能生产的内容进行标识，以便公众判断等。

“现在鼓吹AI数字人将全面取代真人主播，还言之过早。”青岛科技大学传播学院教授崔洪智认为，作为一款工具，数字人本身没有错，也能在一些层面提高效率，但任何一种商业模式都讲究护城河，如果数字人可无限复制，以数字人为基础的生意就失去了护城河。

他认为，从平台角度，这些AI直播在某种程度上算是经过了包装的录播和无人直播，平台对于这类直播监管很严，存在被限流封禁的风险。其次，基于目前的技术水平，数字人还只是直播间的一个辅助工具，可以替代部分技术难度低、重复性高的工作。在交互能力上，AI数字人的互动很死板，缺少人类的共情能力，无法像李佳琦、董宇辉、罗永浩等大主播一样提供情绪价值。

“当然了，数字人行业仍然处于起步阶段，随着技术的更新、成熟，数字人或可能做到无限接近真人。”崔洪智表示，商家也可以采用数字人主播和真人助播等模式，这种模式下，既增强了互动性，又有真人出境，且助播成本远低于成熟的主播。