



# 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,一个真人都没有,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联营商,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。