

2006新闻之网络红人背后推手炒出赚钱门路 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/63/2021_2022_2006_E6_96_B0_E9_97_BB_c40_63366.htm “红人”背后有“黑手” “网络红人”的背后，有一群职业炒手，他们利用网站的点击率，赚取网民的眼球，从而在虚拟网络的背后，寻找一种赚取利润的门路。有些网民称他们是网络“黑手”。这些“黑手”究竟是些什么人？他们是如何走上包装“网络红人”这条路的，究竟如何获取利润？浪兄是国内最有实力的“黑手”之一，他策划推广了“天仙妹妹”后，又做起“非常真人”的推广工作。浪兄是一个“网感”特别强的人。他今年40岁，但据他自己讲：“我的思维性格像20岁，我在2001年开始上网，中文所有大论坛都去看，都注册了马甲，论坛给我们这些草根提供了发言机会，报纸电视哪有我们露脸的份儿。”起初，浪兄最喜欢的是旅游、汽车类论坛，他甚至还得到了5000多元的稿费。稿费就是他的经济来源之一。对于网络推手的另一个赚钱门路就是，当把“网络红人”推红之后，推手一般就会签约成为经纪人。这是对职业经纪人的一种挑战。推广“流氓燕”、“二月丫头”的“黑手”陈墨在赚钱方面有自己的见解，陈墨说自己与浪兄有很大区别：“我是为了版面访问量提高，而推荐话题，不是为了捧红某个具体的人。”他表示在推广“流氓燕”、“二月丫头”的过程中，他没有直接收入，只有间接收入，比如会因此得到更多拍摄业务。他透露，他为这些“网络红人”拍的照片，就卖了好几万元钱。卖照片版权也是一个赚钱的门路。据记者了解，网络推手一般都兼职工作，比如论坛版主，有的就是公关

公司的人员。利用天时、地利、人和去推广“网络红人”，从中获取更多的利润。拂去虚拟是“真金”根据相关资料显示，从去年9月份起连续10个月的时间内，“天仙妹妹”各种活动代言的收入已将近200万元，“主要是代言广告和跑场两块收入。广告就有地板、电信、游戏、网站、医院等各种平面电视网络广告。”据浪兄向媒体透露，“天仙妹妹”的唱片、漫画、写真、电影都在制作中。然而，为什么这些公司要选择“网络红人”作为公司产品代言人呢？索爱中国区副总裁、公关总监宁述勇透露，之所以看中“网络红人”，是因为上网的大多是青年人，互动性比较好，购买力强，而且比较愿意尝试新的东西。所以“天仙妹妹”成为索爱这一国际品牌的形象代言人主要就是这个原因，当然，形象与公司比较吻合也是原因之一。从网络上的“天仙妹妹”到现实中的“手机美眉”，“网络红人”开始真正有了商业价值。尽管“红人”自己、商家和专家都认为，他们难以给企业带来持续的品牌效应，但对于竞争进入惨烈状态、以至于每天都在变的手机市场来说，爆炸效应也许比持续效应更让人兴奋。100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com