

虚假宣传、鱼龙混杂、诱惑贷款……

火爆的“网红速成班”套路有多深

一年前，“小艾心”踏入主播行业。她从零粉做起，如今粉丝数已超过11万。其间，“小艾心”参加了不少培训。谈起这段经历，她说：“不能说培训一点用没有，但是效果特别好的培训确实不多。”

今年7月，人社部等3部门联合发布了网络主播等19个新职业。《中国网络视听发展研究报告(2024)》显示，截至2023年12月，职业主播数量已达1508万人，主要短视频平台日均短视频更新量近8000万，日直播场次超350万场。

直播带货的火热，激起了不少人成为网络主播的热情。记者采访发现，不少培训机构纷纷开班，但有的实操性不强、只卖“教材”，有的培训课层层开班、套路深，有的甚至可能暗藏骗局。



(CFP)

培训火热 鱼龙混杂

“去年入行时，我连最基本的拍摄都不懂，完全是‘小白’。”说起职业成长历程，来自辽宁省沈阳市的“小艾心”说，她走过很多弯路。“网上有很多直播课程，看直播免费，但会引导付费。所谓‘一对一教学’，就是加微信后发一堆理论知识。”

她曾团购过99元的直播运营

课。开设课程的是一位本地小有名气的美食主播。视频课程中，对方照着讲义讲，内容很具体，包括直播场景的搭建、卖货的节奏等。但对于新手而言，很多内容不能落地，“小艾心”发现没有效果后，便中断了学习，在线下报了多个主播培训班。

目前，不少培训机构“盯上”主

播培训这块“蛋糕”，培训费用从几百元到数万元不等，报名人数不少。

“一个麦克风、一个摄像头，直播看起来容易，做起来却很难。”在沈阳五爱服务批发市场直播带货的主播“爱唠嗑的小林子”平时是个话痨，但摄像头一打开，舌头就打结。

为了直播带货，他报名了沈阳

某培训机构开办的主播培训班，“最开始是‘小白班’，7个课时收费399元。只讲一些显而易见的知识点，很多关键内容不讲。课程临近结束时，推销2999元的‘进阶班’，学了半个月，又推销6999元、一对一点播的‘大师班’。一趟学下来，粉丝数基本没变化。能不能带货变现，必须靠自己，不保证学了就有效果。”

“市面上的培训课大多不成系统”

“应聘者大多在简历中填写参加过培训，甚至拿到了从业证书。入职后，我们发现有的连最基本的排品思路都没有。”“骊山行”网红供货直播基地总经理任春丽表示，许多主播花钱学习，但并没有学到实际用得上的内容，“目前，市面上的培训课大多不成系统，所谓的培训大师，实际上不具备教学技能，一些培训招生信息甚至可能是诈骗陷阱。”

有着多年培训工作经验的李冰

艺透露，看到主播培训需求旺盛，一些原本售卖视频剪辑、主持表达、营销策略等课程的培训机构纷纷换“招牌”，兜售直播培训课。

培训课以网络培训为主，有自称培训出数十名百万级粉丝主播的培训讲师称，经他培训，几天就能上手，培训费开价6800元。还有的培训讲师只讲话术、文案，想进一步了解，需购买定制“工具包”。

记者检索某知名消费者投诉平台，发现虚假宣传、保涨粉不到位、

诱惑贷款，是涉主播培训投诉类的高频词汇。

长期从事人力资源培训工作的高维认为，主播需要具有特定的才艺、明确的风格和定位，表达能力强、互动能力强，要了解产品知识、熟练使用直播设备，有些还要精通美妆、时尚、影像等专业知识。“短期培训显然不可能做到，要睁大眼睛，小心被‘割韭菜’。”

“目前，网络主播培训‘套路深、陷阱多’，市场缺乏有实战经验的培

训讲师。”高维说，网红主播因竞争关系不愿分享经验和技巧，培训机构请来的讲师大多是外行或没有实践经验的“理论家”。另外，许多网红主播录个视频、写个教案就开班，教学资质难认证。

“寻找培训机构时要多方比较，强化实际操作能力的更靠谱些。”“小艾心”告诉记者，今年5月，她去湖北参加了一个线下培训班，连续4个周末，边学边练，涨了3万多名粉丝，带货业绩提升了25%。

推动网络主播职业化

“只有推进网络主播职业化，才能规避培训乱象。”李冰艺建议，首先要对职业化网络主播加以明确界定，比如粉丝量达到多少或带货流水超过多少的主播，才能算作职业化网络主播。其次，要搭建职业化规范体系，分级分类分层对网络主播进行培训和指导。

网络主播是集传播知识和营销产品于一身的职业。辽宁省社会科学

院社会学研究所所长王磊认为，让网络主播职业化路径更加清晰，要以规范为指引，划定网络主播的准入门槛，对需要专业知识背景的网络直播强化资质要求。

“只有对网络直播行业划定红线和底线，才能进一步指导网络平台、培训机构等开展好网络主播培训。”王磊说。

由政府牵头进行网红培育孵化也是一条切实可行的路径。辽宁鞍山西柳电商产业园集聚了带货主播

及从业人员1.6万人，其中粉丝量10万以上的“网红”有2300余人。产业园管委会主任宋业财介绍，园区有完善的网红培育孵化模式。除了技能培训、实战课程，还会有“网红”“大咖”分享交流经验，对主播们的成长很有帮助。

眼下，高职院校开设直播电商专业，也将某种程度上解决直播电商领域专业化人才短缺的问题。据统计，全国已有近300所高职院校开设

网络营销与直播电商专业，近61所高职院校开设网络直播与运营专业。

高维建议，高职院校积极规范和引导直播电商人才的发展，建立完善的课程体系，引入电商运营、商务数据分析、供应链管理、新媒体营销等课程，将理论知识和实践技能相结合。同时，加强校企合作，了解行业最新发展趋势和人才需求，为学生提供丰富的实习实践机会，让其在实战中锻炼提升。(中工网 刘旭)