



直播能否让艺术品成为新“网红”

视频直播成艺术品交易新热土

近年来,伴随着互联网发展的浪潮,各类视频直播平台如雨后春笋般涌现出来。互联网的飞速发展也给艺术品交易带来了发展机遇,并在年轻群体中引起了广泛关注和反响。在各地众多古玩城面临倒闭、微商已然难成气候的今天,越来越多的文玩艺术品商家转战视频直播,视频直播平台也成为商家们艺术品交易的下一个领地。

“最开始先是在微信上进行售卖,七八个人的团队每个号全都能加满5000人,我们是第一波做微商的,那时也是微商最火爆的时候,但从去年开始,微信上的销售量持续下滑,所以今年团队开始在YY语音上进行视频直播,在实体店通过视频直播的形式来售卖我们的文玩艺术品,每天大概六小时左右。”北京北红珠宝有限公司总经理安刚这样告诉北京商报记者,“一般来说每天线上都有100多人关注我们的直播,好的时候能达到300多人,这对一个以卖文玩艺术品为主的主播来说还算不错的,好的时候一天能卖两三万,实体店很难挣到这个数。”

除了商户自发在平台上进行直播售卖外,面对市场中与日俱增的商家需求,还出现了一些专门以艺术品交易为主的视频直播交易平台。

华夏捡漏App就是依托华夏收藏网资源,率先将视频直播与艺术品拍卖形式相融合的垂直领域直播平台。北京商报记者试用该App了解到,该平台的视频直播拍卖每场围观人数基本在千人以上,参与者竞价踊跃,直播的商家一边对拍品进行详细讲解,一边回答参拍人的问题,除了俊男美女主播,有些商家还会针对不同的专场请业内知名专家担当主播,增加视频直播的专业性、权威性。但参拍的文玩艺术品相对标的较低。

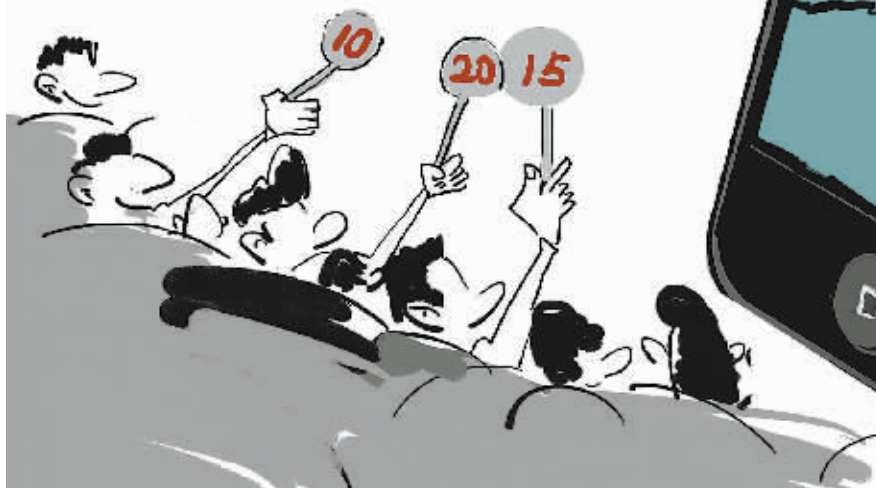
华夏收藏网运营总监陆婷表示,相较于之前的线上交易形式,视频直播从之前的文字、图片转变为现在视频直播模式,大家的接受度和参与度会更高。

线上交易通病难改

视频直播这种交易形式把实时交互性功能发挥到了极致,在直播的过程中,买家可以随时发消息与主播进行沟通,并且突破了以往淘宝平面的图文交易形式,无论是商品展示还是内容展示都更为立体。卖家可以全方位地展示艺术品,买家通过屏幕可以看到没有经过PS的艺术品实物展示。主播可以通过对艺术品进行讲解来树立个人形象,从而吸引更多的粉丝。在这种轻松的氛围中,艺术品交易被注入了娱乐化的元素,一改人们印象中紧张严肃的拍卖现场,降低了买家参与的难度,也降低了商品交易的价格,更多地吸引了年轻人的目光。

安刚表示,“同样的东西能否卖得

2016年被称为“移动视频直播元年”,文玩艺术品交易在经历了实体店、淘宝店、微商后,也搭上了视频直播的快车。越来越多的文玩、艺术品商家开始通过视频直播平台进行销售推广。此外,专业的收藏类网站也开始投身到艺术品交易视频直播的平台建设中。这种以视频直播作为载体的交易模式可以全方位地展示拍品,有助于吸引粉丝,增加销售。但是,在点燃艺术品消费热情的同时,这种不受政策法规约束的艺术品交易形式也同样被线上交易的通病所困扰。



好还是要看主播的个人魅力,在直播的过程中也会配合一些收藏知识的科普,我们还会现场免费加工,这也是大家非常喜欢看到的”。

在视频直播艺术品交易异常火爆的今天,这种新型的交易模式在点燃资本和大众热情的同时也存在着一些隐患。

无论是线上还是线下,购买艺术品如何确保真伪与如何保障消费者权益一直都是一个待解的问题。许多买家往往不具备藏品鉴定能力,容易出现买假的情况,一些自发在直播平台上进行视频直播交易的商户告诉北京商报记者,常有买家不信任的情况出现。

谈及如何取得买家信任的问题,安刚告诉北京商报记者,一开始会有很多存在不信任心理的买家,有要求看实体店的,也有要求看营业执照的,“对于买家的担心我们充分理解,我们会满足买家的要求并耐心为他们讲解如何辨别真伪”。

除了买家的信任危机之外,视频直播也存在着所有线上交易的通病,即藏家难以获得真实的交易体验,无法亲眼看到或触摸到进行交易的艺术品。对此北京工商

联收藏商会秘书长陈鹏认为,视频直播艺术品交易因缺乏真实体验的劣势,目前仅限于较低金额的艺术品。

细分化规范化未来看好

在泛娱乐化的直播平台上,不少商家会出现卖假或是依靠低级趣味吸引眼球的情况,对此,国家互联网信息办公室11月4日发布《互联网直播服务管理规定》,明确规定了互联网直播服务提供者应当按照“后台实名、前台自愿”的原则,对互联网直播用户进行基于手机号码等方式的真实身份信息认证,对互联网直播发布者进行基于身份证件、营业执照、组织机构代码证等的认证登记。

这一规定的发布在一定程度上对艺术品交易行为进行了规范,但是在泛娱乐化的视频直播平台上,如何保证艺术品真伪以及解决买家不付款的情况,依然没有相关的政策给予保护。

陈鹏表示,视频直播进行艺术品交易颠覆了传统的线下交易或是电商模式的图文交易形式,目前泛娱乐化的视频直播平台层出不穷,但是专业化细分

化是未来视频直播的发展方向。针对艺术品交易真伪性问题,作为专业进行艺术品交易的平台应具备鉴定艺术品真伪的能力,在卖家发起直播前先交由直播平台进行审核,只有通过审核才能够进行线上直播交易。

除此之外,对于不具备判断真假能力的买家来说,直播平台应该储备一些可信度高的专家,买家可以选取专家进行鉴定。在这一方面,有些平台已经做到了前沿。

从长远来看,视频直播艺术品交易能否抓住艺术品市场这一细分领域以及及时出台相应的政策规范,成为视频直播艺术品交易未来发展的关键。

在陈鹏看来,视频直播艺术品交易的未来取决于后期发展过程中的规范,比如说交易质量问题、不付款问题、后期维权问题,如果这些问题没有得到法律的规范,可能会使这种形式逐渐被抛弃,总体来说,一是国家政策;二是运营者的不断完善,只有这样,这种艺术品交易形式才能被普及。

北京商报记者 马嘉会
实习记者 宗泳杉/文 贾丛丛/漫画