



怼粉丝“这么多年工资涨没涨”

一天掉粉百万 李佳琦哭着道歉

9月10日，李佳琦在带货一款花西子眉笔，网友一句“花西子的眉笔越来越贵了”的吐槽，引发他的不满，“哪里贵了，这么多年都是这个价格，不要睁着眼睛乱说……有些时候找找自己的原因，这么多年工资涨没涨，有没有认真工作。”该言论瞬间引爆网络，李佳琦相关话题冲上微博热搜。



李佳琦在直播间“怼网友”

文娱热点，按圈内实时热度排序

- 1 李佳琦哭着道歉 9949553 爆
- 2 李佳琦哭完继续带货 3993213 新
- 3 李佳琦掉粉 3222845 热
- 4 李佳琦称身上羽毛是所有女生赋予的 ... 新
- 5 花西子回应李佳琦佣金比例达八成 145... 热

相关话题占领热搜

A 时间线

9月10日·直播间 李佳琦怼网友“工资涨没涨”

李佳琦在直播中带货花西子品牌的眉笔，该款眉笔售价为79元。直播间有网友质疑，花西子眉笔越来越贵了。李佳琦怼起了网友，“不要乱说，眉笔一直79元，国货很难的。有时候找找自己原因，这么多年工资涨没涨，有没有认真工作。”

接着，李佳琦还表示，“没关系，想买什么就买什么。做事要圆滑，反正以前的李佳琦状态再也看不到了。尽量保证以前那种有趣的状态，搞得我现在完全什么都不能错。做一个圆滑的人吧，何尝不是好事呢！”

9月11日凌晨·微博 李佳琦致歉：说话让大家不舒服

9月11日凌晨1点多，李佳琦就直播间“怼网友”在微博发文道歉，“我刚刚结束今天的工作，我在直播间回应产品评论时，说了些不恰当、让大家不舒服的话。工作的时候我也一直在反思，在回想，如果我是评论里的那位女生，会多失望啊。”

“我本就是一个彩妆柜台销售员，深知大家的工作都是辛苦和不容易的。我说的话辜负了你们的期望，真的很抱歉。我作为主播应该一直给大家带来积极的正能量，并学会控制情绪。”李佳琦表示，“一路走来，我知道大家的信任才是直播间最重要的基础。我也希望一直保持最好的状态陪伴大家，我会认真倾听大家的建议，用心服务好所有的消费者。再次说声对不起，诚恳接受大家的批评。”

9月11日晚上·直播间 李佳琦哭着再道歉：不该忘了来自哪里

虽然很快道歉，但李佳琦微博下近10万条评论中，高赞评论大多是对致歉的“不买账”。

受此影响，李佳琦微博粉丝大量流失，一夜之间粉丝已经从3043.5万掉至2971.9万。截至11日23点，李佳琦粉丝量为2943.4万，已“掉粉”百万。

11日晚上，李佳琦在直播间哭着道歉。“我不应该，也没有资格站在个人的角度，随意地评论任何一位网友。”李佳琦说，“我曾经说过李佳琦身上的羽毛都是所有女生一片片赋予我的，是所有女生的支持和信任，让我一步步走到今天。无论什么时候，我都不应该忘记我来自哪里，更加不能迷失了自己。”



李佳琦在直播间道歉

B 焦点三问

1.花西子到底贵不贵？

“哪李贵了”如今成了热梗，那产品到底贵不贵？据报道，该款花西子眉笔在李佳琦直播间的价格为79.9元，买一支送两支替换装。经查询，该款眉笔在淘宝官方旗舰店的价格为89元一支送一支替换装，每支净含量0.08克。换算后，该产品1克净含量的价格或达556元左右。

值得注意的是，有网友将各美妆品牌眉笔每克的价格做了一个整合，发现花西子的眉笔每克价格要高于大部分美妆品牌。评论区有网友调侃道，“一支眉笔1克相当于1.5克黄金，花西子比黄金还贵。”

据报道，类似的案例并不在少数。平价美妆品牌花洛莉亚天猫旗舰店中的一款极细眉笔，定价为18元/支，净含量为0.05克，净含量1克的产品价格或达360元。花洛莉亚旗舰店客服告诉记者，根据消费者个人使用情况，该款眉笔可以使用1~3个月。

除了花西子眉笔，有媒体统计花西子散粉按克计算的话比香奈儿还贵。花西子散粉售价169元，净含量8.5克，单价19.88元/克，而香奈儿散粉售价590元，净含量30克，单价19.67元/克。

2.“平替”怎么悄悄成了“贵替”？

分析者指出，此次事件也投射出另一个敏感话题，国货美妆涨价。

现在的社交平台上，则充斥着不少被国货彩妆“背刺”的言论。有不完全统计，2021年以来，“贵替”一词在小红书的热度逐渐升高，小红书上关于“贵替”热度最高的帖子达到了7.2万的点赞收藏。

在此之前，一些以物美价廉出名的国货已经在暗暗提价。小红书上关于国货涨价的帖子并不少见。IN-TO YOU、珂拉琪、完美日记等国货品牌被消费者反映涨价。这些品牌早期以便宜、大牌“平替”等标签为年轻消费者所熟知。

业内人士表示，平价彩妆产品既好获客又便于盈利，其利润空间的一大来源便是控制净含量，“其实彩妆护肤等各个品类都有过这样的情况。”有消费者表示，自己在购买彩妆产品时主要参考美妆博主等人群的测评或推荐，但对于产品成分、净含量等指标始终一知半解。

3.为什么对“涨工资、努力”反应这么大？

有网友发现，道歉微博下，有一条评论被李佳琦删了。“你妈妈当初拿不出两万学费的原因找到了，肯定是工作不努力”。这条评论也让李佳琦“扎心”。

李佳琦直播出道以来，创造出一个庞大的商业帝国。资料显示，李佳琦名下关联的19家企业均为存续状态，包括宁波镁麒电子商务有限公司、上海李佳琦文化传媒工作室、上海人间喇叭管理咨询有限公司等。其中，由其个人独资的工作室、由其持股99%的企业各有6家。

李佳琦成为直播带货顶流之后，母亲一直在帮助他创业。资料显示，在李文利担任股东的企业中，名下共关联15家企业。李佳琦和李文利直接合作有7次，今年7月以来，李佳琦和母亲已共同成立了上海愚安管理咨询有限公司、上海琦焜管理咨询有限公司、上海琦锐新媒体科技有限公司。其中，上海愚安管理咨询有限公司还投资成立了上海奈彝企业管理有限公司，其法定代表人为李文利。

C 锐评

李佳琦丢了基本盘

针对不当言论，李佳琦哭着再次道歉，“我不应该迷失自己，我身上的羽毛都是所有女生一片片赋予的”。但那一夜之后，李佳琦和“所有女生”的关系发生了微妙的变化。

“这么多年工资没涨，有没有认真工作？”刺痛了打工仔，李佳琦和普通消费者之间的裂痕已然难以弥合。

曾经“所有女生”为了省钱涌入佳琦直播间，她们感谢佳琦为她们推荐物美价廉的商品。在“所有女生”买买买的成全下，李佳琦也从一个柜台销售员，成了王牌主播。在极短的时间里，实现了普通人难以企及的财富积累。

经历了财富暴涨和阶层跃升，李佳琦的心态也发生了翻天覆地的变化。

失去共情能力，迷失自我，无法再给“所有女生”带来精准的购物向导，和让她们身心愉悦的情绪价值，等于丢了自己的基本盘。李佳琦的基本盘，一个是踩着时代红利成功登顶的自己，一个是数以万计愿意相信他追随他的普通消费者。

于己，拼搏、努力、向上是成功的主叙事。李佳琦今天所获得的一切，虽然离不开卓越的自我奋斗和极致自我实现。但他漠视了自己身上的成功离不开高速发展的时代红利。站在风口起飞，不是自己真的长了翅膀。

这种跃升之后，就会造成一种理所当然的幻觉和目空一切的傲慢，在片面和狭隘中放大自我，高高在上地去审判他人。

于人，在道歉微博中，他提及了自己最初的身份，言下之意作为一个普通劳动者，不应该不尊重普通的消费者。

他的客户群体正是这些人。她们愿意花几个小时听他讲，在他倒数“321”之后疯狂加购，为了省钱稳稳守在直播间。

在当晚的直播中，他的道歉却不情不愿。一天就“掉粉”100多万，他的道歉，更像是担心更多“掉粉”的无奈之举。

花西子贵不贵，永远是消费者说了算。“李佳琦”三个字不是品牌，更不是招牌，只是流量的某种指代。因为巨大的流量，价格优势才会显现。

主播成功的今天，是昨日的消费者们铺就的，主播还能不能有成功的明天，也要看消费者们还愿不愿意继续选择，毕竟水能载舟亦能覆舟，尊重消费者，是每一个服务行业从业者的应有之义。

综合潇湘晨报、每日经济新闻、北京商报等