https://www.douyin.com/video/7312774199108586779

# 点赞数：19.0万

# 标题:东方甄选错在哪里？  
## 关键字: 东方甄选回应董宇辉停播 #东方甄选 #专家评东方甄选事件  
## 作者: 鹤老师  
东方甄选错在哪？为什么会闹得这么大？首先，董永辉的粉丝是不是小题大做？是不是饭圈的胡闹？当然不是。这个就好像夫妻离婚，原因居然是因为水洗碗，看上去因为一个碗，实际是因为深层矛盾。如果你只去讨论碗，永远觉得小题大做。真正的答案应该是：董宇辉的粉丝为什么会喜欢他？他们买的是什么？都是大米，为什么不买别人家的？买你东方甄选的？都是农产品，为什么不买更便宜的？买你东方甄选的？因为大家买的根本不是东西，大家买的是诗情画意，是文人风骨，是绝望当中寻找希望的勇气，是对董宇辉个人发自内心的喜爱。  
  
董雨辉不是一个销售员，他本质是一个偶像，是一个精神图腾。我愿意为我的偶像付出一切，我愿意为他多花钱，我愿意为我心中的理想买单。这个才是成交的根本理由啊！正是这种热爱，才能把原本在其他地方的消费能力洪西到东方甄选，才能撑起一天一个亿的GMV。冲销量的时候，你没说不理性；股价上涨的时候，你没说不理性；现在你开始说用户不理性，说他们是饭圈文化，还要坚决抵制。用户怎么可能不愤怒呢？饭圈文化，谁都可以说，唯有东方甄选不能说，更不能去抵制，更不能站到道德的制高点去抵制。谁都可以给消费者开会，唯独你不行。消费者是用来服务的，不是用来教育的。  
  
其次，粉丝为什么会一分天赢？既然抖友会自己也承认是团队的创作，为什么粉丝还是不依不饶？到底是不是无脑粉？当然不是。很多说没有团队就没有个人，这个就是典型的职场混子，只会说正确而无用的废话。自媒体，他是一个完全不同的逻辑。我举个例子，你就懂了。  
  
你把东方甄选换成抖音平台，你可以说没有抖音就没有董宇辉的一切，这个没问题，因为流量在抖音那边。可是东方甄选有流量吗？东方甄选的流量从哪来？大家为什么要去东方甄选？当你研究这个问题的时候，你会发现真正的核心在于权重。  
  
每根都是零件，但是权重是不一样的。有一个人占了百分之九十九，剩下的人占了百分之一，这个才是自媒体的价格。董宇辉就是那百分之九十九。你不要跟我说这个是你写的，不要跟我说团队在创造文章，没有董宇辉在前面，你创造的东西谁来看？  
  
所以问题的关键点在于小编抢工了，而且是在明面上去抢工，这个才是重点。好小编为什么要抢工？这就设计两个问题：第一，他为什么想抢；第二，他为什么敢抢。先说第一个，想抢是因为不爽，是因为觉得自己吃亏了，觉得付出回报不成比例，觉得董宇辉拿比自己多的多。再说第二个，敢抢是因为董宇辉在公司没有地位。你敢和你的同事吵，敢和你的同部门吵，你敢不敢跟你的顶头上司吵啊？所以，这并不是董宇辉收入多少的问题，是董宇辉没有话语权的问题，是董宇辉在公司没有地位的问题。  
  
只有收入没有地位，钱拿的越多，别人不爽的就越多。那为什么没有地位？因为公司架构。  
  
东方甄选是一个传统型的企业，和很多上市公司一样，他是以稳定为主，他们希望用流水线去批量生产主播。传统企业是军团作战，十万人对战八万人，谁人多谁就赢。但是自媒体不是，自媒体是两军首领单挑，后面的人去加油助威。也就是说，这一个人起了百分之九十九的作用，所以你所有的资源应该是围绕这一个人去展开。如果你还按照传统的架构，就会出现一个本质性的矛盾。加油的人觉得亏了，“我嗓子都喊哑了，凭什么功劳是你一个人的？”今天不出矛盾，明天还是要出矛盾。什么叫价值？不可替代的才叫价值。为什么董永辉应该打的多？因为不可替代，换成别人就卖不出去。为什么你觉得你写的很牛，收入却没法跟董永辉比？因为你换个人写也可以。  
  
所以，整个团队应该是我要董宇辉一个人抓，而这个恰恰是和东方甄选的架构相背的。东方甄选希望去董宇辉话，不管嘴上怎么说的，他在培养新的主播，他在降低过分依靠某个人的风险。一个传统的企业架构再走一个新媒体的路线，这才是整个问题的核心点。  
  
如果不把董宇辉应有的价值摆正，今天不出问题，明天也一定出问题。好，那董宇辉会不会离开东方甄选？以前我觉得不会，现在我觉得不一定。以前为什么不会？因为董宇辉是一个文化人，文化人最在乎什么？最在乎脸，最在乎名声。“我可以不挣钱，我可以很清贫，我可以毛为秋风所迫，但是我不能够背叛。”  
  
你在乎什么，什么就是你的软肋。这就是新媒体的逻辑：', role='assistant', function\_call=None, tool\_calls=None)