



每年“双11”是李佳琦直播间最忙碌的一段时间。

值不值得他们让我们来拍。我非常感谢几个品牌方，特别是几个国货品牌的老板，他们特别支持我们的综艺。最终出来的效果很好，我觉得还蛮值得的。

我做这个节目，第一个目的是希望让所有女生看到我平时除了工作之外的状态，第二希望通过它拉近品牌跟消费者之间的关系。因为我经常会在直播间喊“老板加货”，她们都很想知道老板是谁，这个公司的企业文化又是什么。

开始拍摄前，我跟同事说，不要花里胡哨和特别高大上的东西，把跟品牌方谈 offer 时最真实的场景展现出来就好。我们没有任何脚本，也没有任何（讨价还价）的底线，导致节目里很多话都是哔掉的。实际上，现在的消费者都比较喜欢这种真实的东西。

《新民周刊》：从2016年就开始做“双11”到现在，你觉得每年“双11”有什么变化吗？是不是越来越内卷了？

李佳琦：对我个人而言，我可能没有想到我可以做到现在这样。对于整个行业来说，每年都有很大的改变。第一是玩法的改变，第二是平台的津贴和补助。我觉得很开心，因为可以

把更多好的优惠带给所有女生，这是我最想做的事情，哪怕我少赚一点，哪怕品牌少赚一点，这也是让品牌能持久发展的一个很重要的事情，因为让更多的用户可以用到它的产品，而且可以让品牌拉到更多的新用户。老板们心里也会有一杆秤，也会觉得确实发生了一些改变。

这五年“双11”让我收获了很多的东西，包括我脑袋里有很多对于产品的想法和看法。在今年“双11”开始前，我就跟所有人说过，今年是行业里一次翻天覆地的“双11”，也可能是国货最需要抓住机会的一次。我们确实也看到这次在佳琦直播间很多国货品牌的发挥，让一线品牌们都有压力。所以，最近一线品牌们也开始各种加码了。

《新民周刊》：的确，我们看到你这些年在赋能国货方面做了很多努力，让我们知道了很多好的国货。但随之而来也出现了一些争议，有些质疑会说“是不是太过于捆绑主播”，甚至有说“这些品牌离开李佳琦会死”“在为李佳琦打工”……你自己怎么看？

李佳琦：现在在国内，销售方式和营销方式有很多种，因