

手的表现，更想看观众的反应。

“我其实每天都在，但我不会常露面。”呼兰说，“不想让大家只是奔着呼兰来。希望观众是奔着演出本身来的，认可演出质量，觉得值回票价。”

从哥伦比亚大学精算硕士，到《脱口秀大会》总冠军，再到深圳一家持续亏损的脱口秀俱乐部的临时CEO——呼兰的人生轨迹，像极了他自己的段子：你永远猜不到下一个转折在哪里。

拿什么拯救你，我的开花

“神·金梗赛”是呼兰“拯救开花计划”的一部分。

2026年，呼兰罕见地没有参加任何一档脱口秀竞演节目。他最初来深圳，只是想找个地方练新专场的段子，“徐志胜说，哥，你来开花练”。

开花是脱口秀演员徐志胜和小块合伙开的。在深圳南山的高人气特色街区，有一个专业剧场空间，能坐近300人。但日常开放麦演出时，经常只有十来个观众，月均亏损更是在9万元，甚至一度高达12万元。

“后来又想趁这几个月拍些视频做社媒账号，两个念头凑到一块去了。”7月初，呼兰在深圳接受《新民周刊》专访时表示，他给自己立了一个flag——3个月，把9万元的亏损扭亏为盈，并把全过程拍下来，取名“拯救开花计划”——不是“模

拟”，是实打实的经营。

呼兰开玩笑地说，开花有个天然优势——在脱口秀界，它是个出了名的“亏损俱乐部”。“不需要大家再建立一个认知说这是个什么样的俱乐部。如果三个月还是不行，至少能告诉大家原因是啥。”呼兰表示，“而且从商业等方方面面来看，三个月时间也差不多了。如果到时候能是个递减的趋势，从9万元减亏到7万元、5万元，第三个月再到只有3万元，它也是个好趋势。”

可当5月底来了之后，呼兰还是傻眼了，问题比想象的复杂得多。他第一次登台，台下观众不到20人，几个他颇有自信的段子，遭遇冷场。

“脱口秀这种形式的演出很依赖场子的氛围。如果观众少、场子冷，演员在台上无法得到真实反馈，会形成一种恶性循环：演员找不到感觉——观众没有获得感——场子越发冷。”呼兰坦言，即便是他来讲，没有观众也依然会冷场。

“但也不能竭泽而渔。比如我哐哐地把脱口秀明星请来办专场，确实能卖出票、拉来观众。但我卸任‘CEO’后，俱乐部怎么办呢？好在开花的现状已然触底，再差也不会差到哪儿了。我不需要比比尔·盖茨更有经营天赋，只要比志胜和小块厉害就行！”尽管呼兰笑称自己毫无压力，但真正有多焦虑或许只有他本人知道。因为在他的处事哲学里，要么不做，要做就要好好做。

呼兰希望能够帮开花打磨一套新的产品体系、运营体系，在三个月里给俱乐部留下一些长远来看“行之有效”的“生存之道”。于是，这个哥大精算硕士出身的脱口秀演员，开始用产品思维和AI工具改造开花。

他做的第一件事，是重构产品体系。演出太多、太杂、太随意怎么办？砍！先把那些控制不了质量的砍掉——

将原来每天一场的盲盒开放麦缩减为每周二、周三各一场，给观众提供更确定的体验；把每周五的“金梗赛”全面升级，增设观众拍灯点评、演员互评环节，花1.8万元采购投票器解决手机投票卡顿的问题，调整奖金规则，冠军奖金从800元升至1000元，新增亚季军400元奖金，规定同一段子最多参赛三次，升级后更名为“神·金梗赛”；针对深圳本地需求，周四推出“粤语之夜”，全权交给熟悉粤语脱口秀的江梓浩运营；周日是“小块的互动秀”；周六则留给临时演出，比如外地来的朋友们的专场。

“大家知道每天该来看什么，我们也知道奔什么方向去努力。”呼兰特别感谢最初的十几二十天连续有毛豆、孟川等朋友过来支持，让他有时间慢慢调整，“很多演出都已经报批，票都卖出去了。我不可能一上来就大刀阔斧地改革”。

演出体系之外，呼兰还用AI工