



編者按

一場始料不及的新冠肺炎疫情，改變了影視圈的生態，內地作為疫情防控做得最好的地區，影視業亦最早復甦，加上近年市場越做越大，香港藝人到內地發展漸成常態，尤其是大灣區內地城市與香港毗鄰，廣東一帶無語言隔閡，不止一線明星，其他藝人亦找到他們的立足點，闖出自己的一片天。



▲麥長青（右）認為直播間也是一場小型真人騷，需要互娛效果。

麥長青 廣州做網紅亦帶貨

對於麥長青而言，生活比劇集更具戲劇性。前些年在港無戲可拍時，他被拍到行走街頭送外賣，小演員之搵食艱難躍然紙上；改道廣州直播帶貨，捎帶一定情懷流量的「非凡哥」如遇春江水暖，盡情投身在直播的浪潮中游弋縱橫。

麥長青今年在深圳拍攝劇集時，想不到被王祖藍邀約到廣州做直播帶貨，由此開啟了他在大灣區的生活，工作亦嘗試做網紅（KOL）路徑的新媒體。現時，麥長青有一支十多人的團隊，在短視頻平台抖音和視頻網站Bilibili（B站）的短片，以介紹美食為主。他表示，拍短片可以吸納粉絲。然而，麥長青的直播間更似一場小型真人騷，以真情實感、趣味互動攞下人氣和轉化率。

十幾個場次播下來，麥長青的直播小分隊逐漸有了合作的基礎默契，階段總結時每一場流量和轉化成績還算可觀。

「非凡哥」（麥長青呢稱）廣東粉絲多，平均5個小時一場直播，品類20到30個不等，銷售總額20多萬元（人民幣）左右。這個成績不差，但也不夠讓人興奮。麥長青表示，在大灣區內地城市學做KOL，機遇很多。對於自己全新的KOL事業，他幾乎是全身投入，已推卻了不少影視方面的邀約。

直播講究互娛效果

「在抖音，我第一次感受到有千人粉絲團的快樂。」作

為一個在TVB打滾了32年的綠葉演員，麥長青也攞下了幾個經典角色。比如，曾在B站鬼畜區（由原素材剪輯拼接成一段有趣、上口或者引人大笑的視頻）爆火過一段時間的「非凡哥」，抑或是沙悟淨（沙僧）、游坦之、尹天邦等角色，都讓麥長青在廣東地區擁有一批擁躉。

王祖藍早前赴廣州出席美生活香港大灣區藝人直播基地的啟航發布會，麥長青是該基地第一個試運營的直播藝人。麥長青認為，直播講究良性互動，藝人的直播間更需要互娛效果。



▲麥長青（右一）出席美生活香港大灣區藝人直播基地的發布會。



▲王祖藍（中）邀約麥長青（右）赴廣州做直播帶貨。

進駐B站學 衝浪

今年初，麥長青從朋友那裏聽聞「非凡哥」在B站的鬼畜視頻區很火。將信將疑中，他註冊搜索後，也很快沉迷在「非凡哥」各類無厘頭合輯中。

這是一個人人都有舞台機會的好時代。入駐B站、抖音這一年多以來，麥長青藉着做直播的契機，向團隊裏的年輕人偷師互聯網「衝浪」技巧。從基本的視頻剪輯、音樂配樂開始入手，之後他外出行走就養成了一個邊逛邊拍，邊吃邊分享的輸出習慣。



▲麥長青（左）向年輕同事學習互聯網「衝浪」技巧。