

網紅市場興起 微網紅陳麗菁樂在傳承經驗

網紅經濟是近年來備受關注的議題，在疫情的「助攻」下更加速產業發展。新一波網路經濟熱潮如何看？備受各方關注。

高師大專業經營系與東南亞學系合辦「網紅經濟經驗分享談」，結合理論與實務經驗，更能加深學子印象。透過本次產業分享的機會，了解產業未來趨勢以及如何利用社群媒體、電



「網紅經濟經驗分享談」陳麗菁（前排左五）分享自身成功經歷。

會第十二屆理事、慈惠醫專兼任講師的高雄扶僱托育照護系統創辦人陳麗菁，業界以Amy姐稱呼的她走入了網紅市場。

什麼樣的契機走進網紅市場？

疫情的影響下學生遠距教學，這時候的她想著遠距教學能夠更有趣嗎？也許透過直播，能夠讓學生更有參與感與互動性，也能讓教學變得不再煩悶。本來只想要簡單地將平台經營與直播用於教學用，但老天彷彿看到機遇似的，機會一個接著一個來。也許是為了圓小時候的明星夢，也許是讓過去的工作經驗與專長找到伸展的舞台，就在這樣的因緣際會底下也開拓了陳麗菁Amy姐的斜槓人生。

「只要相信美好，終會遇見美好！」當你想要專注於做一件事情時，身邊的人、事、物都會協助你。一開始也沒曾想過能夠走到今天，擁有自己的專業團隊共同耕耘與協助。當下決定決心做網紅時，就結識了許多網紅好友。在學習如何經營社群平台做小編時，也是因緣際會得到許多貴人助力，擁有了自己的小編團隊，也開始正式進入網紅人生。

要帶給他人什麼樣的自我價值？

認識的角度不同，看到的就會不一樣；網紅的世界，每個人都與眾不同。

「網紅的特質是什麼？」、「要有很好的口條？」、「遇到觀眾問題要能夠立刻解決？」。確實，這都是走入網紅所需的特質。但是，要滿口國

罵粗話才有台灣味嗎？要花大錢買廣告衝人氣嗎？腥羶色才是能獲取流量的密碼嗎？這是陳麗菁走入網紅市場時面對的第一個問題。要從零粉絲、零觸及率找出自己的市場定位、創造自我價值著實不易，但是要思考什麼樣的網紅才是自己想要的？

陳麗菁認為：過去在銀行業服務過，後來投身教育事業，也曾投入不動產房地產業、投資股票；既然可以做到這麼多事情，為什麼我不能走出自己的「微網紅」之路？「讓我的生經歷轉化為每個人都能體驗或學習的有用機會，讓所有人都能夠輕鬆生活，輕鬆學習」走出自己的特色與定位，方能吸引到自己的受眾群，不要為了譁眾取寵而去做那個不是你的人，網紅這條路是如此，人生亦是如此。

充實自我幫助別人成就自己

「也許不是一開始什麼都會，也有覺得孤單的時候，但我願意用單純的心態去面對，用樂觀去處理每件事。」遇到事情與挑戰，不要告訴他人「不行」而拒絕掉，而是學著先答



微網紅陳麗菁的人生歷練非常豐富。

應。不會的，想辦法找出解答並達成，累積變成自己的智慧。Amy姐把這些歷程一點一滴累積下來變成人生成長的養分，讓自己的經歷能夠更加豐富。

Amy姐也用正向的心態去鼓舞他人，一句暖心的話語，對我來說只是舉手之勞或不足掛齒，但他的生活或許會因為你的一句話而改變。過去Amy姐就曾遇到過向她求助，但不曉得從何幫助起，僅能傾聽並給予支持與鼓勵。但就因為這樣暖心的舉動，多年後友人再回訪Amy姐，感謝當時的一句話成就今日的友人。這件事也讓Amy姐深深感受到幫助人也成就自己的快樂。

Amy姐將微網紅的經歷簡單分為三項，分別為：形象定位、想做什麼就去做，不要因為譁眾取寵而失去自我；市場區隔、粉絲數目不一定要多，重點是要找到真正欣賞並且喜歡你的受眾；獲利基礎、把自我掏空，每一次的付出都是學習與經歷的累積。憑藉這三項的她成功開闢出屬於自己的知識型網紅之路。

我是微網紅走出自己的人生價值

而網紅經濟所帶來的效應，對於Amy姐而言，在自我成長的路上，可說是一張漂流的行動履歷，更可以說是一個激發自我潛力與創造自己的契機。網紅市場可以說是一個隨著趨勢而一直變動的市場，每天都有不一樣的事情可以等著發覺，並且學習改變。如何抓住這波網紅趨勢並找出自身定位與價值，將是進入網紅市場最需面臨的問題。

陳麗菁表示，在自媒體的時代人人都是網紅，也許早已在施行，卻不自知。「分享已經是習慣」將日常生活分享於社群平台已成為現代人的常態。網路時代來臨，未來電商、社群、直播、網紅將會愈加普及。對於踏入網紅市場，「唯一的風險就是沒有參與」。

(記者/黃品瑜)