

脱口秀成“造星机器”，线下俱乐部却赔麻了

当综艺明星演员的全国巡演一票难求、票价飙涨时，众多缺乏“明星”坐镇的脱口秀俱乐部却在生存线上挣扎。从疫情后的虚假繁荣到2023年的断崖式下跌，中国脱口秀线下市场经历剧变，行业逻辑已然颠覆——“造星”不再是锦上添花，而是关乎生存的“必修课”。脱口秀这门“一个人一支麦”的艺术，其线下根基正被迫卷入一场残酷的“造星运动”。

造星求生

脱口秀俱乐部厂牌喜番喜剧“升咖”了。自从去年签约演员漆漆、继业、小鱼相继登上《喜剧之王单口季》(以下简称《喜单》)和《脱口秀和TA的朋友们》(以下简称《脱友》)两档爆款综艺，并成为热门选手之后，厂牌主理人陈飞宇明显感受到俱乐部人气的飙升。

除了票房收入“至少翻了一番”，厂牌对演员群体的吸引力也大幅提高。节目播出后，喜番喜剧常年用以选拔新人的“新梗赛”，1个月就能收到100多篇新人的参赛稿件；新人培训项目“脱口秀工作坊”一开放报名，20个名额秒空。“以前不好的时候都招不满。”陈飞宇表示。

这也让他有更多选择余地。今年夏天，喜番喜剧有8名演员参加了《喜单2》和《脱友2》的录制，其中3名就是新签约的演员。

带来的变化令陈飞宇应接不暇。这家位于北京黄寺大街胡同、常年运营人员不足10人的俱乐部，此前一直保持着比较平稳的节奏：一周六场演出、三个月举办一次“新梗赛”。

但是“出圈”后，专场演出大幅增加；影视项目、广告商务从无到有；观众的涌入也促使他加快新剧场的建设。

有了明星演员，俱乐部向艺人经纪公司转变的步伐加快，陈飞宇自认不擅长经营，只能硬着头皮上。而在没有明星演员的俱乐部看来，这只是“甜蜜的烦恼”罢了。毕竟过去两年，行业整体的日子并不好过。

2017年起，在《吐槽大会》《脱口秀大会》两个爆款综艺的影响下，国内脱口秀市场迅速打开。据艾媒咨询数据，市场规模从2018年的7.2亿元增长至2022年的32.3亿元，年复合增长率达45.8%。

“场场爆满，场场都有利润。”大笑喜剧主理人祎祎回忆当时的盛况，“上海、武汉、成都……一年之内就在六七个城市开了新店。”

祎祎回忆当时的盛况，“上海、武汉、成都……一年之内就在六七个城市开了新店。”

祎祎回忆当时的盛况，“上海、武汉、成都……一年之内就在六七个城市开了新店。”

祎祎回忆当时的盛况，“上海、武汉、成都……一年之内就在六七个城市开了新店。”

“为爱发电”

当被问及为何从事脱口秀行业，几个主理人的回答十分一致：热爱。毕竟脱口秀并不算赚钱的好生意。

《喜单》总导演谭晓虹曾在接受采访时说：“在《脱口秀大会2》之前，很多开放麦的票才只卖2元3角。”有演员表示在上节目之前，一个月最多挣150元，如果住得远，还要着急赶最后一班地铁回家，不敢在酒吧多待。

直到2017年，《吐槽大会》与《脱口秀大会》双双上线，一开始走的就是流量爆款的路子。前者第一季请来了周杰、李湘、曹云金等嘉宾，包括主持人张绍刚，都是带有争议的公众人物，自带话题点，让观众通过“吐槽”开始认知脱口秀。进而通过《吐槽大会》向《脱口秀大会》导流，继续加码，李诞、呼兰、程璐等几位来自笑果文化的演员成为第一代脱口秀明星。

大量的线上曝光带红了行业。《2021年全国演出市场年度报告》显示，2020年到2022年，脱口秀票房从2000万元扩大至4.8亿元，增长超20倍。有超200家脱口秀相关企业在全国各地成立，喜番喜剧、大笑喜剧、磁场喜剧都是在此时入场。

陈飞宇从北京电影学院毕业后，一直从事影视行业，曾在网络热播剧《镇魂》中担任执行美术，导演的电影《木乃伊占领东北》也算作爆款。

一次项目杀青后，他在上海休息，正好赶上笑果文化办的喜剧周末活动，他去看了两天，“完全被现场演出的魅力吸引住了”。

“拍戏太复杂了，一个剧组上百人，每一件事都需要跟很多人沟通。”陈飞宇说，“但是脱口秀一个人拿着一支麦克风就可以表演，获得的反馈也是即时性的。”

2019年11月，他尝试性地在居住地燕郊开了一个俱乐部，叫作整点喜剧，每周举办一次演出。他算是当地脱口秀的开创者之一，当时燕郊并没有脱口秀演员，也没有剧场。他把场地设在经常光顾的一家酒吧，演员就从北京请。

“当时是子寅开车带着小海还有道长过来，大家都是新人，互相帮忙。”陈飞宇回忆，“原本想的是大家一起在燕郊好好做，赚钱了就分钱，却发现卖票很难。”当时他便意识到脱口秀更多还是一线城市的娱乐方式。

经营俱乐部一年多，陈飞宇觉得兼职做两件事，可能都做不到。“2021年我正好30岁，做了那么多不感兴趣、不喜欢的事，只为了赚生活费。”他做了一个选择，2021年5月，他彻底放弃了更高薪的影视行业工作，到北京全职创业脱口秀——整点喜剧与脱口秀演员杨梅创办的遇见喜剧合并，喜番喜剧成立，陈飞宇担任主理人，杨梅做起了全职演员。

刚开始，喜番喜剧没有自己的场地，在枫蓝熙剧场、望京麻花剧场、77剧场等十几个场地打“游击战”。“市场火热，甚至22时的深夜场，都能卖出一百多张票。”陈飞宇说。三个月后，喜番喜剧就拥有了自己的场地，位于黄寺大街的“喜番Club”。

大笑喜剧在这波流量的洪流中走得更远。2021年初，祎祎在北京海淀区枫蓝广场、朝阳区三

先是市场迅速饱和。新注册脱口秀相关企业数、线下商演场次都是成倍增长，脱口秀从业者人数更是成百倍增长。

2023年初，三里屯聚集了至少7家脱口秀俱乐部，张美男的第二家店仅经营了3个月便关门歇业。几乎与此同时，祎祎在重庆解放碑、苏州山塘街新开的分店经营不足半年，也先后闭店。

同年5月，一记暴击打向了已经摇摇欲坠的脱口秀线下演出。野蛮生长之下，俱乐部和演员鱼龙混杂，一些不恰当的段子在网络发酵，多地相关部门加强了对脱口秀线下演出的审查，使得线下演出进入调整期，当年的线上综艺节目也因此取消。

至暗时刻之下，“大家都赔钱，就是看谁能坚持得久一点。”陈飞宇说。一直到2024年综艺节目播出，行业才缓过来一点。

但新的挑战出现。整体市场不好，使得流量更集中于综艺节目捧出来的明星演员。他们开始以个人身份全国专场演出，虹吸了大量线下流量。

据“娱乐资本论”统计，2024年综艺收官后，至少有26组演员马不停蹄开启个人专场，或作为嘉宾之一参与拼盘演出，票价区间在180元—580元，是普通演出的3到5倍，但票房碾压当地俱乐部，常常售罄。2025年，综艺还未收官，已经有不少演员开始预热巡演项目。

喜番喜剧是受益者。7月17日，它官宣了“喜番喜剧脱口秀巡演季”，演出阵容包括漆漆、月明等明星演员，21日开票后，120元票价很快便显示售罄。

但大多数俱乐部与大笑喜剧和磁场喜剧一样，没有演员录制综艺。能在两档行业爆款节目上曝光的加起来只有百余人，最终也只是诞生两个冠军。对于全国近万名脱口秀演员来说，无异于“千军万马过独木桥”。

他们还在熬着，从原来只要开店就赚钱，变成了没“角儿”就没饭吃。

简单的开店逻辑已经难以生存，大笑喜剧和磁场喜剧也站在了向经纪公司转型的十字路口：从选人到捧人，围绕着如何把一个有潜力的脱口秀演员包装成一个娱乐明星，继而依靠流量，维持线下俱乐部的运营，形成循环。

里屯艾米影院以场地合作模式开启创业，一口气签约了10位演员。曾从事互联网商务工作的她具有更清晰地做生意方法：“好的商业模式一定是可复制的。”

2022年，大笑喜剧开始在全国扩张，落地了近10家脱口秀俱乐部。“只要你厂牌在那里，就会有演员来找你。”祎祎说，“先投资十几万找当地影院、演员合作，一年稳定经营后，再建造自己的剧场。”

磁场喜剧则更激进。张美男是在2022年9月才创立了磁场喜剧，彼时市场已经繁荣，他和两位合伙人果断投了200万元，租下南锣鼓巷的场地自建剧场，以156个座位做到月营收60万元，很快回本盈利。俱乐部开业3个月，他便在三里屯开了第二家店。

时间进入2023年，几乎所有人都以为疫情结束的脱口秀市场会进一步爆发，但现实却向相反的方向发展。2023年初，三里屯已经聚集了至少7家脱口秀俱乐部，张美男的店仅经营了3个月便关门歇业，“一分钱没赚，赔了20多万元”。这次打击让他暂停了扩张。同样位于三里屯的祎祎也明显感受到了客流下滑，“话剧、演唱会等各种各样的演出重启，分散了一些客流。”

一线城市快速饱和，此前为了扩张，一些俱乐部往二、三线的下沉也因为市场增长放缓，极不顺利。大笑喜剧在重庆解放碑、苏州山塘街新开的分店运营不足半年先后闭店。“在上海、深圳等外来人口居多的城市，外来厂牌通常也能立住。”祎祎分析，“但是在二、三线城市，一是观看需求开发不足，二是本地俱乐部已经将市场占据。”

2023年年中，随着脱口秀线下演出进入调整期，市场情况更是急转直下。一段时间内，很多脱口秀俱乐部演出几乎停摆，在播的综艺节目也进入停播状态。

祎祎说：“以往每当爆款综艺播出，总能带来一波票房热潮，节目中的热门选手爆火，也会带动线下增量。”

互联网渠道售票数据显示，多个城市的脱口秀演出订票量骤减，一些场馆无人问津。许多俱乐部因资金与前景受挫暂停营业，行业内的普遍感受是当年演出场次减半，不少演员从全职转为兼职，甚至被迫离开。

俱乐部都成了“为爱发电”，场地费、演出费、人员工资还要发，“一线城市能做到盈亏平衡就坚持，增量有限的二线城市直接就关店了。”祎祎说。

本来流量就变少了，明星演员的虹吸效应还在加剧。据“娱乐资本论”统计，2024年综艺节目收官后，至少有26组演员开启个人专场，28组演员开启拼盘秀，并且票价持续攀升。

在《喜单》播出期间，最后得到冠军的付航专场演出票价从之前260元一路涨到580元。即使如此，依旧能够炒空，黄牛票被炒到1000元以上。据估算，付航一场演出的票房在18万元—38万元，约等于普通小剧场脱口秀半个月的营收。

行业逻辑变了，线下俱乐部要活下去，没自己的“明星”很难。



必须有“咖”

一开始，陈飞宇并没有把打造能上综艺的演员作为必须执行的工作。

2022年，《脱口秀大会5》已经找到了漆漆，但团队当时觉得“段子还有打磨进步的空间”，便拒绝了邀约。没想到两年后，整个市场都变了，因此当新一季综艺重启时，喜番喜剧紧握了这个机会。

祎祎也意识到了有“咖”坐镇的重要性。大笑喜剧有签约演员参加了2024年末在腾讯视频举办的《单排喜剧大赛》，但反响平平。“目前来看，《喜单》和《脱友》还是行业内最核心，也是最有效的两档‘选秀’。”祎祎说。

但是综艺节目和线下演出对脱口秀演员的要求不一样。“线下演出在密闭空间，观众和演员的距离更近，互动性更强，时长更宽松，即兴类的笑话更加行之有效。”张美男分析，“但是在录综艺时，演员需要在5分钟时间内一口气讲完一个段子，表演节奏完全不同。”

多数俱乐部会把互动穿插在表演当中，以提升现场表演的气氛，部分观众也会把被演员互动选中当作体验的一部分，没看到互动会被认为不过瘾。“但我们的线下演出一般都没有互动，一口气演完。”陈飞宇说。尽管这样会流失部分观众，但不得不说，这也与综艺节目的表演节奏在一定程度上相契合。

绝大部分演员都不适合上综艺，因此选人、签人、培养的过程在当下更为关键，俱乐部需要大量物色新人。开放麦是引入新人演员最主要的方式，他们只要提交5分钟的段子就能上台表演，并打磨段子效果。“之前一周举办一场开放麦，现在是一周两场。”祎祎说，“作为创意行业，老演员创作新段子是有一定周期的，有时候两三个月才能更新5分钟段子，只能不断挖掘新人。”

“但一年到头，发掘不了一两个新人。”张美男经常参加开放麦，“人人都能讲两句，但是从0到1是一个漫长的过程，这个行业缺乏培养体系，纯看天赋，看重个人魅力。”据他观察，北京脱口秀演员能达到商演标准的只有七八十人。

举办比赛是另外一种选拔新人的有效途径。头部厂牌单立人喜剧自2019年起便开始举办“单立人原创喜剧大赛”，好几届冠军都去上了综艺节目。

喜番喜剧每年举办3次“季度新梗赛”，1次“年度全国新梗赛”，有多位演员登上了《喜单》和《脱友》两档综艺。“和单立人注重演员的作品厚度不

同，新梗赛更看重演员1年内创作的新段子。”陈飞宇说，这和线上综艺的竞技节奏相似。“多的时候有100多篇新人稿子，所有的比赛都至少两到四个人去评分，筛选平均分，前10名就入围了。”

大笑喜剧则是在5月举办了“大笑杯”脱口秀比赛，入围选手有12名。“除了两三个老面孔，剩下的都是新面孔，而且我感觉5分钟讲得还不错。”祎祎说，“但筛选出来的选手，距离真正能够商演还需要漫长的积累，一年都算快的，几个月能上台的属于天才。”

她之所以这么说，是因为一场拼盘秀至少需要15分钟—20分钟的段子，要用半年左右时间去准备。如果再加上一套备选段子，培养时间就要一年起跳。

为了激励演员多创作，陈飞宇设立了多种激励措施：“三个月更新5分钟段子的话，我会给你奖励，增加场次或者奖金。如果没达到，场次就减少一点。”除此之外，在短视频平台打造人设，积累粉丝，脱口秀演员“网红”化，也成了线下俱乐部的常规动作。

从2024年底开始，大笑喜剧旗下已经有10余个演员开始了短视频账号运营。截至7月26日，抖音账号“南京脱口秀江波”有2.8万粉丝，“武汉脱口秀解师傅”有21.4万粉丝，天津“会魔法的浩浩”更是有75.9万粉丝。“目前看大家还是挺有劲头的。”祎祎说。

磁场喜剧开始得较晚，但旗下两个账号自5月开通以来，涨粉数量很可观。“棒棒冰脱口秀”有1.7万粉丝，“磁场喜剧包可爱”粉丝数已达9.9万。

“脱口秀别看在线下大家说市场不好，但是在线上绝对是一个大流量的风口项目，因为它符合短视频观众的调性，短平快，这是我通过做账号的经验得来的，目前涨粉很快。”张美男说。

喜番喜剧就没有专门的运营人员为演员经营账号。陈飞宇说他的经营理念一向是小而精，目前新增演员和艺人经纪业务已经让他应接不暇。“我们计划8月份在朝阳区商圈再开一个小剧场，要不然现在俱乐部10位演员的场次都难以排开。”在他的理念中，脱口秀还是根植于剧场的艺术。

但在更多还没“上岸”的从业者看来，他只是被选中的那个幸运儿，能“理想主义”地活着。更多人，还是要先熬着，等待市场给机会。

据《中国企业家》作者：陈浩

通告

因青岛高新区和源路(正阳西路以南5米至40米之间路段)管线迁改施工占路,自2025年8月1日至8月31日,该路段实施车行道、人行道全封闭封闭施工,沿和源路南向北行驶的车辆可经丰隆路绕行丰源路,沿和源路北向南行驶的车辆可经正阳西路绕行丰源路。

因青岛高新区丰源路(正阳西路以南5米至40米之间路段)管线迁改施工占路,自2025年9月1日至9月30日,该路段实施车行道、人行道全封闭封闭施工,沿丰源路南向北行驶的车辆可经丰隆路绕行和源路或华东路,沿丰源路北向南行驶的车辆可经正阳西路绕行和源路或华东路。

施工期间带来的不便敬请谅解。

青岛高新技术产业开发区建设部
青岛市公安局城阳分局
2025年7月30日

通告

因青岛高新区锦荣路(祥源路路口至路口以西160米之间路段)桥梁翻建及道路顺接施工占路,自2025年8月1日至2026年1月1日,该路段实施车行道、人行道全封闭封闭施工,沿锦荣路东西向行驶的车辆可经茂源路—春阳路—瑞源路绕行,沿锦荣路西向东行驶的车辆可经瑞源路—春阳路—茂源路绕行。

因青岛高新区锦喧路(祥源路路口至路口以西至76米之间路段)桥梁翻建施工占路,自2025年8月1日至12月1日,该路段实施车行道、人行道全封闭封闭施工,沿锦喧路东西向行驶的车辆可经茂源路—春阳路—瑞源路绕行,沿锦喧路西向东行驶的车辆可经瑞源路—春阳路—茂源路绕行。

施工期间带来的不便敬请谅解。

青岛高新技术产业开发区建设部
青岛市公安局城阳分局
2025年7月30日

公告

铭辉建设工程有限公司: 本委受理的申士银、毕珍彦、李东红、韩礼太与你单位劳动争议一案已审理终结。现依法向你单位公告送达青黄劳人仲案字[2025]第20707号仲裁裁决书,请自本公告发布之日起30日内到本委(地址:青岛市黄岛区双珠路1688号209-1室)领取仲裁裁决书,逾期不领取,即视为送达。特此公告
青岛市黄岛区劳动人事争议仲裁委员会
2025年7月31日

声明

遗失本单位公章(编码:3702020312992)一枚,声明作废。

青岛智海投资管理有限公司
2025年7月31日

遗失本单位财务专用章(编码:3702020312993)一枚,声明作废。

青岛智海投资管理有限公司
2025年7月31日

遗失本单位法人(华山)章(编码:3702020312994)一枚,声明作废。

青岛智海投资管理有限公司
2025年7月31日

通告

因青岛高新区科海路(祥源路至瑞源路之间路段)桥梁翻建及道路顺接施工占路,自2025年8月1日至2026年1月31日,该路段实施车行道、人行道全封闭施工,沿科海路东西向行驶的车辆可经茂源路—春阳路—瑞源路绕行,沿科海路西向东行驶的车辆可经瑞源路—春阳路—茂源路绕行。

因青岛高新区锦喧路(祥源路路口以西76米至450米之间路段)道路维修施工占路,自2026年1月15日至3月15日,该路段实施车行道半幅封闭施工、人行道全封闭施工,过往车辆可经对向车道临时通行。

因青岛高新区锦喧路(祥源路路口至路口以西至76米之间路段)道路路面施工占路,自2025年12月2日至2026年6月15日,该路段实施车行道、人行道全封闭施工,沿锦喧路东西向行驶的车辆可经茂源路—春阳路—瑞源路绕行,沿锦喧路西向东行驶的车辆可经瑞源路—春阳路—茂源路绕行。

施工期间带来的不便敬请谅解。

青岛高新技术产业开发区建设部
青岛市公安局城阳分局
2025年7月30日

公告

青岛鸿正模具制造有限公司: 贾志鹏诉你单位劳动纠纷劳动争议一案(青黄劳人仲案字[2025]第4344号),因向你单位直接、邮寄送达相关文书不成,故现公告向你单位送达《申请书副本》《应诉、开庭通知书》等法律文书,自本公告发布之日起经过30日即视为送达。本案定于2025年9月15日14点00分在本委仲裁庭[地址:青岛市西海岸新区灵山湾路2478号(青岛西海岸新区工人文化宫)仲裁室]开庭审理此案,请准时到庭参加庭审,否则本委将缺席裁决,本案组庭人员变更为首席仲裁员张晋嘉、仲裁员连江、法婷婷。特此公告
青岛市黄岛区劳动人事争议仲裁委员会
2025年7月31日