

“近日,#博主称嘎子哥卖的手机最多值999元#话题冲上热搜榜。起因是主播谢孟伟在直播间售卖一款手机时,宣称这款手机在某电商平台官方旗舰店售价8999元,自己直播间仅售1999元;之后有数码博主评测后称,该款手机用高价低配的贴牌机忽悠普通消费者,手机最多值999元,引发社会关注。

记者调查发现,在当下的直播间,诸如“地板价”“宇宙最低价”“粉丝超级福利”“让利大促销”等宣传语比比皆是,号称带货商品只是市场价一折甚至更低,而消费者下单后却发现货不对板、夸大宣传、高于市场价等问题。有网友将这一现象称之为“忽悠式直播带货”。

■据《法治日报》



66元的白酒宣称堪比茅台 158元的手表号称让利11万元

忽悠式直播带货何时休

标价售价差额巨大 让利销售遭到质疑

在当天晚上的直播中,谢孟伟展示了这款手机在某电商平台官方旗舰店的售价8999元,然后称在其直播间只售1999元,“这款产品,跟所有的老铁说,嘎子不挣钱,希望粉丝收到后@咱一下,说嘎子带的产品太良心了”。当晚,直播间卖出该款手机1.4万多部。

随后,有数码博主@李杰灵发视频称,该款手机用高价低配的贴牌机忽悠普通消费者,认为该手机最多值999元。

对此,@谢孟伟工作室发短视频回应称,直播间卖的任何一款产品保真,因为每款产品都有官方授权,保证正品;不同渠道的优惠力度不同,所以价格存在差异。

记者近日在主播所说的电商平台上检索,两家品牌官方旗舰店均没有销售这款手机,也看不到当时主播在直播间展示的连接。其中一家品牌方自营旗舰店的客服告诉记者,店里一直没有卖这款手机。另一家品牌方通讯旗舰店的客服称,“店里现在没有这款手机,补货时间不确定”。

对于主播直播间展示的连接从电商平台上“消失”的情况,有短视频平台博主@侃人社称,这可能是商家与主播的合作机,只有在主播带货时,商家才会把该款手机以8999元的价格上架到电商平台上。

记者检索发现,在上述平台的两家品牌官方旗舰店内,所有在售手机的价格均不超过1000元,且多是“老人机”,意味着对标用户主要是老年人群体,其中多款手机是翻盖和有按键的非智能机。在另一电商平台,该款手机标价为1880元。

此事引起网友热议后,不少数码产品测评博主在其他平台购买该款手机进行测评,多位博主均称这是一款高价低配的贴牌机,不仅配置低,还毫无体验感可言。其中一则测评视频显示,该款手机系统广告很多,打开一键加速、看日历、手机管家甚至充电都会弹出广告。

还有博主爆料称,在另一家短视频平台上,直播销售一台这款手机能赚599.7元佣金,占售价的30%。

建立“黑名单”制度 健全投诉举报机制

中央民族大学法学院教授段威说:“主播在直播间宣称‘最优惠’‘全网最低价’等行为,明显与事实严重不符,纯粹是忽悠甚至欺诈消费者,属于违法行为。”

他解释说,这些行为不仅与民法典关于弘扬社会主义核心价值观、民事主体从事民事活动应当遵循诚信原则等规定相背离,也违反了电子商务法、消费者权益保护法、《网络直播营销管理办法(试行)》等法律法规和规范性文件。

“电子商务法明确,电子商务经营者应当全面、真实、准确、及时地披露商品或者服务信息,保障消费者的知情权和选择权,商家忽悠式直播带货扰乱了正常的市场秩序。同时,上述直播行为如构成商业广告,也违反了广告法关于广告不得使用‘最高级’‘最佳’等绝对化用语的规定。”段威说。

法律很明确,为何忽悠式直播带货屡见不鲜?

在北京国双律师事务所合伙人衣海宾看来,根据《网络直播营销管理办法(试行)》的规定,直播营销平台应当对违反法律法规和服务协议的直播间运营者账号,视情采取警示提醒、限制功能、暂停发布、注销账号、禁止重新注册等处置措施,保存记录并向有关主管部门报告。但目前直播营销平台对此现象仍缺少投诉、监督机制。一方面,可能很多消费者遇到这种情况没有积极投诉维权;另一方面,接到投诉后,直播营销平台也可能没有采取积极措施。

衣海宾建议直播平台将严重违法违规的直播营销人员及因违法失德造成恶劣社会影响的人员列入“黑名单”,并向有关主管部门报告。同时,各部门应加强联动,依法加大查处直播营销违法行为,强化信息共享与协调配合,提升监管合力。还要加大案件查办力度,发现违法行为涉嫌犯罪的,应当及时将案件移送司法机关。

段威认为,网络直播带货等商业行为对扩大就业、促进消费、推动经济等发挥了积极作用,为促使其发挥正面功能、防范负面影响,应努力打造一个综合治理体系:网络直播发布者、网络直播服务机构、网络直播平台等经营者应强化守法经营意识,自觉遵守消费者权益保护法、广告法等法律规定的义务与责任;行业自律组织应主动担当,增强规范功能,提升行业形象;相关监管部门应积极作为,形成全方位、立体式监管体系;全社会应实时参与,切实提升社会监督水平,让违法行为无所遁形。

号称“地板价”出售 其他平台售价更低

记者调查发现,不仅是手机,白酒、手表、电子产品、茶叶、保健品等各类产品,直播带货过程中均存在大量所谓“让利促销”“地板价”“骨折价”的情况。有的直播带货现场,还有一位所谓的厂家人员,与主播一人唱红脸一人唱白脸,让很多消费者产生“买到就是赚到”的错觉。

2月27日晚,在某短视频平台,一位主播正在直播间销售白酒。在介绍一款酒时,厂家人员称这款酒在商超售价一瓶600多元,给代理商的价格在260元至290元之间;接着,主播向厂家人员“疯狂”砍价,最后以99元一瓶的价格上链接。其间,厂家人员不停念叨:这个价要亏本。主播则表示只卖2000单给粉丝福利。很快,这款酒被抢购一空。

然而,记者在其他平台查询到,这款酒每瓶售价仅六七十元。

在另一家短视频平台,一位主播正在直播间推销一款“贵州xxx浓香型”高度白酒。主播多次碰瓷“茅台酒”,称这款酒是凌驾于“飞天茅台”之上的纪念收藏酒,出厂价一箱3000多元,现在直接让利粉丝,一箱(6瓶)只要398元,每瓶仅66元。

“来品尝一下普通老百姓都喝不到的高端酒。”主播吆喝道。不一会儿,这批酒就全部卖完了。

记者观察发现,这款酒的生产企业是某保健酒业有限公司,而非贵州茅台股份有限公司。该商品评论区里,不少消费者购买后都给出了差评:“码不对,查不到对应商品,就当买个教训了”“酒只能算是杂酒,口感如何还不知道,看外观只能说一般”……

记者调查发现,这种直播带货方式在某些销售“名牌表”的直播间里显得更加离谱。

在某平台直播间,一款名为“瑞尼世家”的腕表售价158元,主播称自己每卖一块表相当于倒贴11万元——主播花11万元向厂家买一块表,再在直播间以158元的价格卖给消费者,只为了让利粉丝。主播甚至还在直播间现场给厂家转账。记者在直播间能听到类似“xxx到账33万元”的转账提示音。

“到货后可以去线下专柜验货,如果是真的,你就赚了;如果是假的,假一赔九,以我刚刚转账的价格为准,你就能获得将近100万元的赔偿。所以,不可能是假的,表里随便一颗钻石抠出来都价值连城。”主播说。

好房出租

五堰原妇幼保健院(龙凤珠宝)楼上25层(共26层),南向二室二厅精装房对外出租,拎包入住,限家庭户,月租1800元。详询邓先生,联系电话:18972508988。