

# 直播流量造假已成产业链

## 业内人士说,卖流量的多是平台工作人员

10块钱就能买5000个人气,在淘宝网上,直播平台刷人气俨然已经成为一个产业。直播间里尽管是黑屏,也有5000多人在线观看,并时不时为直播点亮。网红孵化公司为捧红旗下主播,购买流量,平台为获得漂亮的数据,睁一只眼闭一只眼。直播流量造假,在直播行业已经成为了公开的秘密。

▶中国在线直播平台已超200家,内容相似度极高。  
图片来自 视觉中国

本报记者 张玉岩

### 10元10000粉或5000人气 淘宝刷直播流量已成产业

2015年,某主播在“斗鱼”平台直播游戏“英雄联盟”时,聊天室显示观看人数竟然超过了13亿,直播平台数据造假从此成为行业公开的秘密。

记者在淘宝上搜索“直播人气”等关键词,果然有不少可以刷人气的淘宝店主。记者在首页选取了一家店铺,该店铺显示已经有4592人付款,已经成功交易39375单。

该淘宝店的客服告诉齐鲁晚报记者,每月1个旺旺号可享受首单1元购买500人气,或者1元1000粉丝,以上价格一人每月只能体验一次。而购买粉丝的正常价格为10元1万,15元2万和50元8万。

该客服表示,主播购买的粉丝是永久性的,包天人气价格为3元500、6元1000、9元2000。而刷的人气如果半小时内掉线还可以补上。此外,该客服还透露,150元可以包上首页热门,同时刷粉刷人气行为不会被封号。

齐鲁晚报记者向店家分别购买了刷粉丝和刷人气业务,付款1元,人气包500人,客服告诉记者,大约10分钟之后,直播流量就能开始慢慢增长。

记者打开映客直播,在黑屏的情况下,一开始就有20左右的流量,五分钟之后,记者直播间的流量就涨到了100多人,右下角也出现了点亮的心形,屏幕上也有“粉丝”开始刷人气,不断出现点亮心形。10分



钟后直播间流量就增加到了635,但全程无弹幕互动及送礼物的行为。

记者看到,该店铺高达2524条的用户评价,大多数表示满意,“担心掉粉的宝宝不必了,质量高的没朋友”、“太棒了,刷了好多次,已经成了小网红,还上了热门,强烈推荐!”并建议“如果有互动就更好了”。

而除了可以直接购买流量,还可以直接购买软件。一家淘宝店客服介绍,只要支付100元,就能购买一套人气上限5000人的软件。购买者可以在直播时打开软件,通过设置人气数,人气增加间隔时间,来控制人气上升的时间和人气总量。“人气上升太快的话,容易被平台查出来进行限制。”该客服说。而这样的软件一次只能为一个直播号刷人气,不能同时挂多个直播号。

### 谁在刷流量? 平台、经纪公司、主播, 三家心照不宣

刷人气,这在主播圈子里已经算不上秘密。一位在斗鱼平台上的游戏主播小H介绍,游戏直播圈子里花钱买流量这样的情况并不稀罕,而在圈子里一直有个流传,某知名游戏主播在出名之前,每天差不多需要花将近1万块钱刷人气。这位主播红起来之后,签约在一家游戏直播平台,光是签约费一年就能达到220多万。

小H介绍,要刷人气和粉丝,主要是通过两种方式。“一种就是通过跟平台沟通,修改后台数据,这种情况下除非是平台想要捧红你,基本上小主播不大可能。”而另一种方式就是通过淘宝购买。

深圳一家网红孵化公司的负责人透露,实际上,这些淘宝销售流量的店铺,有很大一部分人是平台的工作人员。前来购买流量的,也不仅限于想要捧红自己的小主播,还有一些网红运营公司。

对于直播流量造假的问题,该负责人表示“很严重,水分很大”,而这水分究竟有多大,谁也说不好,有的时候直播间显示几万人在线,可能实际上就只有几千人。该负责人说,从某种程度上来说,平台很乐意主播刷流量。

该负责人说,自己在运营网红的过程中,也曾购买流量,将公司旗下的网红推到热门的位置,但是从后来的效果来看,其实并没有起到多大的作用。“毕竟主播要真正产生收益,需要的是真正的粉丝,通过购买而来的只是些‘僵尸粉’,只有流量产生不了收益。”

业内人士指出,有些网红经纪公司大批量向直播平台充值,获得5折优惠,所得的收入平台和公司五五分成。这样一来,经纪公司在并没有损失的情况下,捧红了自己的网红,可以通过网红的线下活动获得收益,同时,网红账号也收获了大量流水,直播平台得到了漂亮的数据。

不过,对于直播数据造假的情况,网红行业内的人并不觉得是件坏事,深圳这家网红孵化器负责人说:“目前看来这种情况并没有对直播行业产生什么危害,只能说是利大于弊吧,最起码这个行业火起来了。”

### 为啥流量造假? 留住主播,追逐资本

2016年被誉为移动直播元年。《中国互联网络发展状况统计报告》显示,截至2016年6月,网络直播用户规模达到3.25亿,占网民总体的45.8%。据不完全统计,中国在线直播平台已超200家,而直播平台的内容相似度却极高。最大的区别就在于,他们所拥有的主播不一样。不同平台的竞争,在一定程度上可以说是主播的竞争。

网红孵化器的这位负责人提到,做平台的有两个端口,一是主播端,另一方则是粉丝端。相对于吸引粉丝来说,留住更多的主播要容易得多。“直播间流量对于主播播出的效果和心情有很大影响,平台增加直播时的流量,一方面可以留住主播,增加平台主播的活跃度,另一方面,主播人气高,同时起到吸引真正流量的作用。”

除了可以留住更多的主播,直播平台需要漂亮的数据来吸引投资。据了解,直播平台的支出结构大概是,带宽成本、主播分成/主播签约和其它运营成本。据蓝鲸TMT的测算,按照2015年的标准来算,直播平台的带宽通常取本月带宽峰值月结,如果按照峰值100万人来结算,就意味着带宽为1.5T,市场价最低大约是每月3000万。而不少平台峰值人数往往不止百万。高昂的互联网成本,还要砸钱养主播,只能依靠投融资来烧钱。

不过,数据造假的背后折射着一个问题,各直播平台真的有那么热吗,真的有那么多的用户在使用吗?这也在一定程度上增加了资本进入的风险。



马云:

我没有想到尽管把自己的股份降到8%还是有那么多



“我从第一天开始就没想过当首富,所以我才会把公司持股稀释到这个样子。但我还是没有想到尽管把自己的股份降到8%,还是有那么多,这是我没想到的。”马云在阿里新人交流会上与员工的对话中提到,钱在100万的时候是你的钱。其实现在中国最幸福的人是一个月有两三万、三四万块钱,有个小房子、有个车、有个好家庭,没有比这个更幸福了,那就是幸福生活。

“先定一个能达到的小目标,比方说我先挣它一个亿。你看能不能用几年,你是规划五年还是三年呢。”最近,在一档节目中,首富王健林让人感受了一下1个亿的“小目标”。其实对于顶尖富豪来说,1个亿真不算啥,有海外财经媒体测算,比尔·盖茨一天能赚340万美元,贝佐斯能赚240万美元,扎克伯克每天可以赚390万美元。全球的商业大佬里,至少有10个人在10天之内就能赚上1亿人民币。

——大连万达集团董事长 王健林

### 创富荐书



《定价的未来:改变一切的定价革命》  
作者:博伊德

有时候,价格是成本加少量利润,定价者很少关注市场的接受程度;有时候,价格是行业老将凭着经验来定的;更多的时候,价格是从竞争对手那里“抄袭”来的。鉴于定价如此困难,因此,上述做法皆可理解。人们很容易觉得——总有理想价格存在吧,可真正找到它又是另外一回事。

作者博伊德曾获得麻省理工学院运筹学博士学位,是普罗特定价软件公司的首席科学家——该公司已为100多家公司安装运营了250多套定价软件。本书讲述了科学、技术和人的故事,它深入研究航空机票定价问题,并探究航空业的定价实践如何掀起今日的定价革命。

“今天这个世界多可怕,一把扫帚都是四核的。”小米公司联合创始人、副总裁刘德在米家扫地机器人发布会上调侃,这个装有四核处理器的扫地机可以说是一款高智商机器人,改变了目前千元左右扫地机普遍采用的随机碰撞的清扫方式。“我们的扫地机器人已经能实时构建房间地图,自动规划扫地路径了,夸张点说,装上4个轮子就是能无人驾驶的智能汽车了。”

本报记者 张頔 整理

# 这家银行周年庆不办庆典办公益 浙商银行济南分行送出两万多瓶矿泉水

浙商银行济南分行在六周年行庆之际,不办庆典办公益,组织开展了“夏日送清凉,公益浙银情”公益赠饮活动。近日共向高温下坚守岗位的交警、民警、环卫工人、快递员、公交驾驶员以及户外工作者送出公益矿泉水共计超过1000余箱、20000余瓶。

本次公益赠饮活动是浙商银行8月18日品牌焕新之后举行的首次全国性公益活动,把“大有、灵动、焕能”品牌新形象与公益活动有机结合,在彰显品牌魅力的同时,积极履行社会责任。自8月21日以来,浙商银行在全国近20个城市统一开

展“一杯水”公益赠饮活动,为高温下的公安交警、武警官兵、环卫工人、城管队员等群体和市民赠送超过80万瓶饮用水,送去了一份夏日清凉。

据悉,浙商银行济南分行积极投身社会公益,自开业以来相继开展了公益献

血、关爱儿童、援助灾区等一系列公益活动。同时,积极响应政府号召,每年定期组织全员开展“慈心一日捐”活动,全部捐款用于帮扶社会弱势群体。在今后的发展中,该行将以实际行动回报社会,更好地履行社会责任。

本报记者