

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不掉线还可以补上。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，占网民总数的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。

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



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，是普罗斯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、巡警、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起来，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