

相亲未果，想退万余元会员费遭拒

济南一女士与婚介公司产生纠纷

壹点帮办
报料平台：齐鲁壹点情报站
报料热线：13869196706
为群众办实事

随着生活节奏加快，婚恋网站、相亲App成了很多单身青年寻找爱情的方式。近日，济南市民刘女士向齐鲁晚报反映，她在一家婚介公司花费一万多元成了会员，结果相亲未果，要求退费却被拒绝。



婚介公司挂出的相亲卡片。

齐鲁晚报记者 娄凯 于泊升

花万余元成了会员 中途退费遭拒

据刘女士介绍，2月23日，她在某广场看到线下的相亲交友卡片，发现有一位男士的学历、身高、体重等都符合自己的相亲标准，便抱着试试的态度拨打了卡片上留的电话号码。

“接电话的是婚介公司的红娘，她说如果想见这位男士，可以去公司聊一聊。”第二天，刘女士便来到婚介公司。“一位自称王老师的红娘接待了我，她一直让我花数万元购买其提供的相亲服务，才能见到那个人。”刘女士说。

“过程中我一直问红娘，自己的条件是否与那位男士匹配，如果不符合，能否退费。”刘女士说，经再三与红娘确认，在得到肯定回答后，便交12980元办理了名为8个月结婚版的套餐。“这个价格红娘说是给我的优惠价。”

然而在男士见面中，刘女士却自我感觉被“套路”了。“付了12980元办了会员，结果介绍的对象相貌、身高、胖瘦和照片里都对不上。他觉得跟我就是老乡，跟我说一分钱也没交，就是每个礼拜天来这里见见女会员。”听到这，刘女士很气愤，要求退费，但遭到婚介公司的拒绝。

婚介公司不接受调解 相亲对象否认“婚托”

遭到拒绝后，刘女士找到济南市市中区民政局，希望进行协调。“我们已经联系市场监管局、公安局、所在街道办事处一起协调。”市中区民政局工作人员

延伸调查

婚介公司：只能是会员与会员才能相亲

3月26日，记者以相亲者的身份来到该婚介公司咨询。

在一处空间狭窄的房间里，自称为助理的工作人员让记者把个人情况写了下来，之后提供芝麻信用和借呗的截图，并询问是否办了信用卡。

在了解到记者从事开剧本杀店、年收入12万元左右、有房有车、父母经商等个人情况后，她便直入主题。“根据你这个情况，可以办一个12980元的会员。”其间，她不断拿出平板里的女性照片让记者看，“这女生咋样，父母也经商，跟你一样的情况。”

称，本来已经与婚介公司相关负责人约好时间见面，但对方后期不同意协调。

3月28日，记者联系到该婚介公司工作人员张女士。张女士解释，刘女士是直奔着一位博士来的。“我们根据情况，匹配了其他相亲对象供她选择，但她不满意，坚持与那位博士见面。”张女士称，博士徐威(化名)先生也是公司的会员，学历、履历、个人资料都有真实备份，不是刘女士所说的“托”。

“按照刘女士的要求，我们安排了徐威先生和她线下见面。”张女士说，徐威在与刘女士见面之后，因为一些原因，认为与刘女士并不合适，便不打算继续往发展。后来，刘女士便要求公司退还相关费用。

张女士强调，双方签了合同，因此他们拒绝退款。“我们是婚姻介绍，只能按照双方需求和意愿安排见面，尽量撮合，合同白纸黑字，我们不想接受协调。”张女士说。

3月28日下午，记者又联系到与刘女士相亲见面的徐威先生。“我是在一场相亲活动中认识的婚介公司的红娘，他们觉得我个人条件较好，便想让我成为会员。”他告诉记者，自己的学历、工作和个人情况都不存在造假情况，更不是“婚托”。考虑自己到了适婚年龄，便同意了红娘的邀请。“我是真心实意去找对象，不是去当‘托’，婚介公司觉得我条件比较好，就没有收我会员费。”

“我那天本来见的是另一位姑娘，见完面后，红娘临时安排我再见一下刘女士。”徐威说，当时本来不同意，后来听说刘女士是自己同一个乡镇的老乡，便答应了下来。见面之后，他认为二人不是很合适，便没有继续发展的打算。

不同价位有什么区别？记者询问后了解到，7980元是3个月会员体验版，可以安排7位相亲对象见面。12980元是8个月订婚版，可以一直服务到订婚，没有限定见面次数。19980元是8个月结婚版，可以一直服务到结婚为止。

当记者提出先不交会员费，是否能跟别的会员见面时，对方强调，只能是会员与会员才能相亲，不是会员是不可以相亲的。两个小时，对方一直暗示记者年龄到了相亲结婚的时间，办理会员就可以安排相亲，“你这个年龄段正是谈恋爱的好时机。”

音乐人靠『闲鱼卖歌』能养活自己吗 制作一首歌的价格在几百到上千元不等

万万没想到的是，与“音乐”完全不搭边的二手交易平台闲鱼上，入驻了越来越多的音乐人。有在专业音乐学院读书的大学生，有一直从事配乐工作的音乐人，也有全职“卖歌”的音乐爱好者……

在《2020中国音乐人报告》中，显示有52%的音乐人没有音乐收入，22%的音乐人月收入占比不足2000元。那这些在闲鱼上“卖歌”的音乐人，能够通过这样的方式养活自己吗？

一首歌曲的制作流程 每一项都被明码标价

闲鱼音乐人“今天还要写歌”是四川某高校的学生，从去年9月正式进入，已经在闲鱼“卖歌”超过半年。“我觉得利用自己的特长，然后可以赚一些零花钱。”虽然“卖歌”时间不长，但是“今天还要写歌”关注这个行业有一段时间。“起初不知道怎么去跟卖家沟通音乐怎么做，后来随着自己在这方面的技能越来越熟练，就慢慢开始做自己的音乐。”据他介绍，自己是玩说唱的，第一单自己赚了80元。“涉及一首歌的话，无非就是作词、作曲、编曲这三个服务。作词这一块，个人就两三百元，公司就五六百元；作曲的话也差不多，基本上不超500元；编曲要高一些，500元起步，1000元、1500元都有。”

在闲鱼这个平台上，一首歌曲的制作流程被清晰地拆分开来，每一项流程也被明码标价。填词、写词的价格在50元到100元之间，作曲的价格在200元到300元，编曲因为会应用到各种设备，入门也有一定的门槛，所以价格相对更贵，在500元到1500元之间，包括后期的录音、混音、母带处理等，整体算下来，一首歌的价格在几百元到上千元。

记者了解到，在闲鱼上“买歌”的人身份多种多样：有为了完成期末作业的学生；有谈恋爱或者分手要写给对方的年轻人；有艺人经纪公司或者MCN机构；也有专门收歌按照比例抽成的中介机构。“闲鱼上大多数买家用途是自娱自乐，完成梦想。我记得接着一单是一名年轻的癌症患者制作一首歌曲鼓励病友，非常励志。”闲鱼音乐人“一往琴深”告诉记者。而闲鱼音乐人“等待歌多”也表示，“前几天有个女生要求做一首有关疫情的歌曲，我二话没说，不仅以最快的速度把歌曲制作出来，而且没收她一分钱。”

有的月入万元左右 大都不介意署名权

通过观察与采访，记者发现在二手交易氛围更为浓厚的闲鱼，前来买歌的买家更看重的是作品的价格。闲鱼上的音乐人，为了更好的生意只能拼低价。部分卖家为了将作品更快卖出去，将价格越压越低，但是并不会保证质量，追求质量的音乐人被迫卷入这场价格战中，也只能无奈压低价格。

那音乐人能够依靠闲鱼的收入来养活自己吗？闲鱼音乐人“一往琴深”称自己毕业于星海音乐学院，在闲鱼之外，他制作电影配乐，最高的一次收入是40000元，但他依旧在闲鱼上卖歌。“一个月大概30单，入门价格每单360元，价格最高的一首歌收费900元。”在他看来，闲鱼价格普遍偏低。“作为客户拓展，发展低端客户成为高端客户是不错的选择。闲鱼价格让音

乐人的付出与收获无法形成正比，虽无法养活自己，但因为渠道的拓展需要会坚持下去。”

还是大学生的闲鱼音乐人“今天还要写歌”直言这虽是副业，但他坚信靠“闲鱼卖歌”养活自己很轻松。“我有时候一天就可以接6000元的单子，而且我本身也喜欢自由轻松，所以只要你愿意去做，钱是能赚到的。”记者了解到另一名音乐人有自己的工作室，相对更专业，除了填词之外，他可以提供作曲、编曲及后期录音混音的服务。平均算下来，他每个月为闲鱼的买家做10首到15首歌曲，收入万元左右。

对于填词人火山而言，入驻到闲鱼有近两年的时间，写了上百首歌词，“一年半的收入在五位数字左右，很难养活自己。”记者还了解到，除了制作歌曲之外，有一些音乐院校的毕业生或在读生，会售卖讲述乐理知识的网课，为一些初学者提供购买教材的建议。

值得一提的是，记者接触到的绝大多数闲鱼音乐人，都对署名权持无所谓的态度。“我12年来创作的歌曲总计3000首，在早期的时候还是比较看重，后来创作多了，自然而然就对版权不再眷恋，作为客户来说意义会更重大些，所以一般会赠送给客户。”闲鱼音乐人“一往琴深”坦言道。记者了解到，填词的话300元到500元就能买断，而编曲是没有署名权的。“虽然很不想承认，但一次性交易，又是买断的形式，也很少会在作品上署名，确实很像枪手。”一名闲鱼音乐人告诉记者。

这也意味着，哪怕这首歌最后成了火爆全网的神曲，都与创作这首歌的闲鱼音乐人无关，能拿到的也只有最初交易的几百上千元钱。

音乐人为自己找到 早期生存的出路

针对“闲鱼卖歌”这一越来越普遍的现象，记者采访了多方音乐人、乐评人及唱片公司，他们纷纷表示，有需求就有市场。“许多闲鱼上的顾客要求并不高，而且随着音乐制作门槛的降低，很多有一技之长又有商业头脑的就会在闲鱼等平台接收订单，帮别人制作歌曲，这其实无可厚非。”某唱片公司资深企划小宇(化名)告诉记者。

在接受记者采访时，著名音乐人、阿修罗乐队主唱泰然直言，只要能把自己的这种能力嫁接上去，他觉得任何平台都是可以的。“现在音乐制作的门槛越来越低，以前我们做一首歌，进录音棚录制需要几万、十几万元。现在运用很多设备包括软件，大家在家就能制作，我觉得是好事。任何行业都是一个金字塔形的，大家现在更多看到的是处在这个行业顶端的艺术家和音乐人，其实底层的音乐人更多。只有底盘越来越大，塔基越来越稳，金字塔才能造得越来越高。”

“因为疫情，演出取消了很多，综艺节目也不是谁都能上，对于音乐人而言，必须得有收入。比如做直播，也不是每个人都适合，直播带货同样也有很多限制。所以我觉得通过‘闲鱼卖歌’这种方式提供这样的服务无可厚非。大家给自己找一些早期生存的出路，我还挺佩服他们的。”著名乐评人卢世伟告诉记者。至于这样的方式对音乐本身是否有帮助，卢世伟表示，“不好说，重要的是，他们通过这种方式提供的服务质量会怎么样，而且需要有足够多的作品，我们才可以对这种服务做出一个整体的判断，不排除很有才华的音乐人在其中。”

据红星新闻



闲鱼音乐人售歌页面。



扫码下载齐鲁壹点 找记者 上壹点

编辑：彭传刚 美编：马秀霞 组版：洛菁