

直播间“全网最低价”，福利还是陷阱？

职业打假人王海解读网红带货幕后：带货发货分离，质量难保证



网络带货的产品背后，隐藏着许多不为人知的一面。(资料图)

郭辰昊 路董萌
实习生 李苗 济南报道

近日，职业打假人王海因连续发布打假网红“小杨哥”等一众带货主播的视频而广受关注。观众看到的网红主播带货的产品，究竟如何把关？这背后又有着怎样的逻辑？9月12日，齐鲁晚报·齐鲁壹点记者对话王海，揭秘网红直播带货中，低价产品背后的伎俩。

“既要便宜又要暴利的逻辑是行不通的”

日前，职业打假人王海接连发文，揭露拥有千万粉丝的网红主播“小杨哥”直播间售卖的所谓“原切牛肉卷”，实为加水 and 试剂的拼接牛肉，某款破壁机和绞肉机以次充好，童鞋塑化剂超标以及某款婴幼儿面霜存在虚假广告等问题，引发网友广泛关注。

近日，“疯狂小杨哥”因售卖的产品涉嫌假冒伪劣、虚假宣传，相关厂商已被武汉市青山区市场监督管理局和杭州当地监督管理局作出行政处罚，并分别处以罚款。

王海称，他从2022年开始陆续接到消费者举报，称网红主播“疯狂小杨哥”售卖的货品涉嫌假冒伪劣，而这类事件在网红带货圈内并不鲜见。

“现在部分网红带货的产品，不少都质量堪忧。在直播间卖货，一些网络主播不太可能和一些大品牌有有效的合作，除非大品牌为了甩库存。”王海认为，除去日常在商超或其他消费场合能见到的产品，比如华为、小米等大品牌手机等，其他一些所谓的网红专供款或联名款，就是电商专供或网红专供，基本上都是暴利产品。因为网红带货本身并不涉及创新，所以真正给消费者带来实惠的可能性并不大。

“消费者要识破这个套路

需要一个过程，希望通过我们的努力来缩短这个过程。”王海说，“网红带货时，既想帮粉丝们把价格打下来，还想要20%到80%不等的带货佣金。像小杨哥要20%以上的带货佣金，还同时索要坑位费；太原老葛卖的很多货品都要80%的佣金。”王海认为，这种既要便宜又要暴利的逻辑是行不通的。

“带货、发货分离，商品质量无法保证”

王海表示，网红带货不能为消费者带来实惠，最重要的原因是“带发分离”，即带货和发货是分离的，导致商品质量并不在带货者的掌控范围。

“比如小杨哥卖的4斤装牛肉切片88块9，正规的大牌厂家不可能做到这个价钱既要包发货，包退货，还要付给网络主播高额佣金。”

“再比如，一些网红主播卖的和田玉，在直播间里往往给大家展示的是真和田玉，但发给消费者的，就不能保证质量了。因为‘带发分离’这种形式，会导致带货人不知道发给消费者的商品和直播间展示的商品是否一致。”王海告诉记者，一般来说，一些正规大型商超有品控能力，能选品，可以帮消费者把关。但直播间因为“带发分离”，从技术上无法做到品控，所以带货者有时也不知道仓库发的货是否正品。

“从技术上他们不知道真假，但是从常识上，他们应该是了解的，像和田玉，真的和田玉可能得四五千块钱，但他们只卖两三百块钱，这个价格就非常让人怀疑。”王海说。

针对产品的质量，王海列举了两个童鞋的例子，“有两个牌子的童鞋，A品牌卖了3.1万双，B品牌卖了18万双。”王海说，在直播间里，一双鞋卖五十块钱还包邮，我们认为这个价格和质量是不匹配的。而且据我们团队了

解，不少带货主播根本没有选品，只是看检测报告，但是有问题的项目，他们不检测，比如A品牌的童鞋检测报告，只检测了颜色、尺码这些物理指标。“对于国家强制性标准必须检测的项目，如塑化剂、松化剂等，他们都不检测。”

“只要是直播间销售商品，不管是带货还是广告，如果卖假货，就得承担这个赔偿责任。广告代言人就更不用说了，肯定得承担连带责任。”王海认为，根据《最高人民法院关于审理网络消费纠纷案件适用法律若干问题的规定（一）》第十一条和《中华人民共和国食品安全法》的规定，不管是作为广告代言人还是作为直播间的经营者，都必须承担相应的法律责任，并且只要给予了相应质量承诺，就应该具备法律效力；若不兑现，消费者也可以直接进行起诉。

“真正的网红带货逻辑是以量换价”

王海告诉记者，他理解的网红带货逻辑，应该是携量换价、以量换价。

“比如一瓶矿泉水市场价是一块五，我现在一次买10万瓶，那你给我一块钱或五毛钱的批发价。中间换来的价差，我便宜点卖给粉丝，这样是属于给消费者带来实惠。”但真正做到以量换价的话，对于某些“硬通货”或有一定影响力的品牌是行不通的，因为品牌方也需要全国各个渠道维持价格的相对稳定，若价格不一致、不稳定，渠道就乱套了。

针对网红带货想真正实现的“以量换价”问题，王海也给出了两个出路：一个是纯粹地做广告；另外一个就是自己建厂生产产品。“但是一般网红带货方根本没有这个能力，他擅长的是说个段子，演个小品，所以我认为，一些‘货不对板’的直播带货都不会长久。”

相关新闻

近年来，一些中年男性观众在直播间频繁刷礼物现象引发关注。对于短视频上的网络骗局，年轻人或许还有些识别力，可中老年人却会固执地“全情投入”，不少人因抵挡不住诱惑而深陷其中，最终人财两空，家庭关系也因此遭受破坏性打击。

一掷千金的父亲

橙子怎么也不敢相信，教育自己要勤俭节约的父亲能做出这种事。在网络直播间，价值两千元的礼物伴随着女主播“谢谢大哥”的话语，被父亲“豪爽”送出。她有些恍惚，这还是那个“吝啬”到只给自己买几十块钱鞋子、衣服的父亲吗？

今年7月份，检查出肝不太好后，橙子准备辞掉在深圳的工作，回湖南老家养病，不想却发现了父亲深藏一年的秘密……

刚提及要回家时，橙子遭到父亲极力反对。“或许那个时候他就担心被我发现刷礼物。”橙子说。

最先发现父亲“神秘”的人是橙子的妹妹。“妹妹和我说，我爸经常给一个同城女主播打赏礼物。”橙子说。

回家在县城安顿妥当后，橙子关注了父亲的平台账号。巧合的是，当她进入那位同城女主播的直播间时，刚好看到父亲“大气”地送出一发火箭（平台礼物，价值100元人民币）。第二天，妹妹又发来一段一分钟的录屏视频，内容是父亲给那位女主播刷了一艘游艇（平台礼物，价值1000元人民币）。

橙子非常生气，当时就在手机里质问父亲为什么这样做。没想到父亲死不承认，之后又解释账号是他借的。橙子当即买了第二天回家的票，想当面问清楚。

回忆起那晚看到的父亲手机上的内容，橙子仍然无法置信。一条条充值记录，击溃了她心中最后的幻想。那个在小镇生活节俭、沉默寡言又“吝啬”的父亲，从去年7月到今年8月，陆续给女主播刷了13万元的礼物，最高一个月刷了3万多元。

母亲与父亲大吵一架，但父亲并不认为自己有什么错误，并且对她们说：“我的钱怎么用是我的事情。”橙子和母亲找到律师咨询，但对于成年人刷礼物的行为，律师解释“追不回来了。”

直播间的套路

像橙子一样，深受其害的还有阿黎。今年2月，春节休假在家的阿黎发现父亲一直在看手机直播。想到老年人就喜欢看别人唱歌，阿黎没觉得有什么问题。

观察几天后，阿黎渐渐发现情况有些严重。“他每天只看同一个人的直播，有时到凌晨3点他也没睡。”阿黎回忆说。

于是她用自己的账号进入了直播间，看到在线观众中，父亲的账号等级达到20多级，大概刷了八千块钱。阿黎找到父亲，讲了许多刷礼物导致被骗的案例，本以为父亲听进去了，没想到这只是个开

端。

她眼睁睁看着父亲，从2月的八千多元刷到4月的四万多元，从开始送礼物到每天固定刷1000多块钱。“一开始我好声好气劝他，后来他就说他是自愿的，我问他‘刷那么多钱，人家能给你养老吗’，他让我不要多管闲事。”阿黎很无奈，两个人的关系也逐渐降至冰点。

感觉自己不能坐以待毙的阿黎，3月份建了小号进入了主播的直播间和群，逐渐发现了一些直播“套路”。

“他们的直播，每次都是一个团队的三四个人在那里PK，故意营造一种很紧张的氛围，主播会说自己还缺某个礼物，鼓励粉丝去刷，另一方面在粉丝群里，管理员会@群成员，喊话粉丝回护主播。”阿黎解释说，翻看父亲手机后她发现，每次父亲刷礼物，主播会私信回复“感谢大哥的支持”，并且时不时找父亲聊天，“维护”感情。

让阿黎感到怀疑的是，那些在粉丝群里等级较高的成员，IP全是来自同一个地方。阿黎有时和父亲吵得比较凶，父亲也会消停几天，那些“粉丝”就会来问父亲这几天干啥去了，怎么没见到他来看直播等等。

能否设置“老年模式”

6月初，阿黎给那位主播发了很长一段话，希望不要再找父亲聊天了，没想到那位主播顺手把私信截图发给了阿黎父亲。“我爸认为我是在骚扰别人，让主播把我拉黑了。”阿黎苦笑说。

阿黎经常在群里和有类似经历的人交流，她发现群里独生子女占多数。“群里有个女生的父亲，为了给主播刷礼物，卖了家里两套房，然后和她妈妈离婚了，还有人的父亲刷礼物把自己五六十万的养老金都刷没了，最高一天刷了十几万元。”阿黎感觉直播圈像是一个漩涡，吸走了许多人的时间、金钱，还搅碎了一些家庭关系。

据QuestMobile数据，截止到2023年9月，网上银发人群（50岁以上）用户规模已达到3.25亿，同比增长7.6%，全网占比已达到26.5%。

专家提出，在技术面前，老年人只会比年轻人更加脆弱，当短视频渐渐降低了老年人触网的门槛，他们打开的除了新世界的大门，还有这个乱象丛生的世界带来的冲击。专家建议，可以效仿青少年保护模式，设置老年模式，帮助老年人过滤掉一些易受诱导的内容，以及设置观看时长，提醒老年人不要沉迷等。

（受访者均为化名）
据正观新闻