

“高补贴”“高奢品”？

# 小心仓播里的这些套路

直播间买手机补贴1000元，价值五位数的“高奢”手表只卖99元……一段时间以来，以仓库为背景进行的直播在电商平台较为流行，不少主播宣称所售商品有“高补贴”、“高奢品”。

“新华视点”记者调查发现，部分仓播存在不同程度的虚假宣传，值得警惕。



1

## 虚构“高补贴”自封“高奢品”

仓播，指在仓库中进行的直播销售活动。一些主播身后堆满各式货箱、货柜，宣称直播地点为货源仓库，售卖商品为仓库直发，有价格优势。

记者近期关注百余个仓播账号，一些仓播账号有几十万粉丝，有的仓播账号能冲到所在时段平台带货总榜第一。

然而，不少消费者反映，一些仓播主播宣称有“高补贴”，实际上没有价格优势；宣称是“高奢品”，结果货不对板。

前不久，在一场“带货总榜第一”的仓播中，主播推销某品牌一款手机时，宣称“这是新款，柜台卖得老贵了”，直播间买“每个补贴1000”，只卖1198元。

但部分消费者发现，这款手机早在2024年5月就已上市，当时官方售价1399元；目前正常市价1200元左右，并非主播所说的补贴1000元。

有网友发网购截图称，在某仓播直播间“低价”购买了化妆品、手表等商品，下单后到其他平台比价，发现并不便宜。

在一个仓播直播间，主播介绍一款“瑞士品牌”手表时，拿出一张“世界名表等级排行榜单”，称该品牌是“高奢品牌”。他还展示了一张签购单，称这款手表原价66800港元，直播间只要99元。

记者在多个电商平台搜索发现，这款所谓的“高奢”手表售价多在百元左右，最低30多元。有名表行业从业者表示，并未听过该品牌，不认为其属于“高奢品”。

此外，记者发现，一些主播常放出所谓的“明星网红”商品，宣称为会员店、专柜同款商品，直播间仅以一到两折的价格售卖，“送给你们试用”。但是，记者在相关会员店、商场内并没有看到这些商品，店内工作人员也表示从未售卖过。

2

## 堆叠空箱、模糊信息、引导评论

记者调查发现，部分仓播的虚假宣传套路主要包括：

——堆叠空箱，打造“货源”场景。仓播进行时，主播穿行在堆满货箱、货柜的场地中；一些货架前，还有工作人员操作升降机，并不时接受主播调度——“看看上面手机库存还有多少”。

但据多名主播和运营负责人介绍，这些形似仓库的直播场所内只有少量货物样品，其余均为空箱，背景中的工作人员是“演员”。

记者了解到，大部分仓播运营方不囤货，直播中弹出的销售链接来自不同的供货商。“我们七个直播间，每天卖好几万单，没有

一个产品是自己囤货、自己发货的。我们最大的优势就是会搞流量。”一名仓播运营负责人说。

——模糊信息，掩饰“折扣”本质。记者注意到，在介绍一些知名品牌商品时，主播往往有意混淆型号、新旧等关键信息。比如，只说“那款大几千的华为70手机”，实际上架的是华为畅享70等中低端系列，而非高端系列；大谈“飞天茅台加钱都买不到”，实际上架的并非53度飞天茅台，而是43度飞天茅台。

此外，有的主播会在商品证书、价签上做文章。“大品牌利润低，小品牌的健康类、美妆类产品利润高，可以自己搞一些证书、价

签，直播时快速晃一下。”有主播在交流“经验”时说。

——混淆视听，营造“抢手”氛围。记者调查发现，一些仓播的后台运营人员通过发“福袋”引导评论、刷屏、禁言等方式“控评”。观众必须在公屏发送“收到了，是正品！”“是老粉回购沐浴油”“要高端瑞士腕表”等指定评论才可以参与“福袋”抽奖。

记者在观看相关仓播时，多次在公屏提醒“不是新机”“是43度茅台”等信息，轻则被管理员刷屏盖过，重则被禁言拉黑。有消费者表示：“我刚被一个仓播直播间踢出，就因为问了一句‘你家的手机为啥比京东卖得还贵’。”

3

## 规范新兴直播 保证产品质量

根据反不正当竞争法，经营者不得对其商品的性能、功能、质量、销售状况、用户评价、曾获荣誉等作虚假或者引人误解的商业宣传，欺骗、误导消费者。

北京市鑫诺律师事务所律师董世盼表示，一些主播在直播过程中堆叠空箱、模糊信息、虚标价格等行为，误导消费者购买所谓“高奢”“高折扣”产品，侵害了消费者的知情权。

记者调查发现，为应对平台监管，一些仓播运营方准备了不小“小号”。在“3·15”国际消费

者权益日前后，一些主播相互提醒，近期监管会更严，不要拿大号撞枪口，先用小号挺过3月份。“一年只要放开三个月，我们就能赚钱。”一名仓播运营负责人说。

一些仓播主播、运营方表示，各网络平台对仓播常见违规行为基本都有对应的监管规定，但执行起来松紧不一。

多位业内人士建议，有关部门和电商平台采取更有针对性的措施，加强仓播监管。平台要建立仓播监管长效机制，对仓播

运营方的资质、商品来源、质量证明、销售话术等加强动态核验监管；监管部门要加强产品质量专项抽检，严厉打击虚假广告、虚假宣传等行为，保证网售产品质量。

董世盼等人提示，消费者在直播间购物时，应警惕虚假宣传与价格陷阱，不贪小便宜，理性消费；认真核查商品信息，保留订单记录、支付凭证、聊天记录等作为维权依据，遇到问题依法维权。新华社长沙3月19日电

■时评

## 较真网购“缩水”并非小题大做

“3公斤装”的小龙虾到手只有1.4公斤、“100只装”的垃圾袋清点还不到40只……不少人都曾遇到过网购商品“缩水”的遭遇，但很多消费者不会逐个清点，落得个“消费者忍了、不良商家赚了”的结局。

整治网购“缩水”不仅事关消费者权益保护，更是关系消费环境建设的大事，必须得较真。

近日，中共中央办公厅、国务院办公厅印发《提振消费专项行动方案》，明确提出“营造放心消费环境”；“规范网

络销售、直播带货领域‘全网最低价’等不合理经营行为”，为有效遏制网络消费市场乱象、维护消费者权益提供指引，增添保障。

商家敢“缩水”发货，背后的一个重要原因是商家违法成本低。根据消费者权益保护法，一旦商家的行为构成欺诈，消费者有权获得三倍购物价款的赔偿。但实际上，倘若商品价格不太高、网购维权耗时又费力，消费者通常不会过多纠缠和追责，除了有认真的消费者会逐个清点后要求赔偿，绝大多数

会选择一“忍”了之，“缩水”商家赚得盆满钵满，诚信商家反而“吃了暗亏”。

消费者较真网购“缩水”，非小题大做。消费者反映诉求的地方，就是消费环境进一步优化改进的方向。

监管“长牙齿”，不良商家才能“长记性”。一方面，电商平台要当好“大管家”，加强技术手段应用和人工审查力度，在信用约束上“较真”，把商家信用和店铺流量挂上勾，让“靠缺斤少两赚钱”的商家无处遁形；另一方面，市场监管部门要加强监管，线上精准监

测，线下全面巡查，对不法经营活动施以重拳。

此外，要健全消费争议多元化解机制，让消费者的意见能够更加快速便捷触达商家和监管部门，让消费者敢较真、能较真。

完善制度、抓好监管、筑牢诚信，只有当“靠一锤子买卖占小便宜”的商家越来越少、靠诚信经营赢得招牌赚得口碑的商家越来越多，消费者才能放心消费舒心消费，消费市场才能更加健康繁荣发展。新华社天津3月19日电