

# 20万请“大V”直播带货仅卖了456元

## 法院判退还服务费19.9万

近年来,直播带货蓬勃发展,逐渐成为许多商家热衷的推广方式。苏州某商务公司花费20万元请“大V”直播带货,最终仅卖出456元。为此商务公司要求退还之前20万服务费,并诉至法院。近日,苏州市虎丘区人民法院审理了这起服务合同纠纷,判决退还某商务公司19.9万元。

对于商家来说,如何选择直播带货服务,才能预防不必要的法律纠纷呢?直播带货服务合同,又该怎么约定呢?来听听专业律师、法官怎么说。

通讯员 李盼盼 丁真子  
现代快报+记者 高达 刘遥



视觉中国供图

### 新闻 花20万换来456元销售额,法院判退钱

因看中某文化传媒公司的账号“大V”粉丝量巨大,原告苏州某商务公司与被告某文化传媒公司签订《直播推广服务合同》,约定文化传媒公司安排主播,为商务公司生产的修护霜进行直播销售推广,基础服务费用为20万元。文化传媒公司保证修护霜实际销售金额达50万元,如未实现该销售金额,需退还等比部分的基础服务费用。

合同签订后,商务公司按约支付了服务费20万元。然而,通过文化传媒公司的直播,该修护霜仅销售了两笔,销售金额共计仅456元。巨大的心理落差下,商务公司诉至法院,要求文化传媒公司退还服务费用20万元。

法院经审理认为,案涉“合同”系当事人的真实意思表示,合法有效,应当予以遵守。原告向被告支

付被告服务费用后,被告应当按约进行品牌推广,保证原告完成约定的产品销售额,但被告未按约履行合同义务,被告的行为已构成违约,原告有权根据合同约定要求被告退还服务费用。

关于退还的服务费金额,因双方约定服务费按实际完成比率退还,法院遂判决文化传媒公司退还服务费199817.6元。

### 相关 明星带货也会“翻车”,这家公司曾遭“滑铁卢”

据媒体报道,2020年10月,某按摩器公司与某传媒公司签订一份《双11矩阵直播推广协议》,协议约定:2020年11月1日-11月11日,传媒公司提供16场次直播销售推广活动,其中10场由粉丝总量大于等于1000万的达人执行,6场由其他明星达人主播在其互联网直播间执行。

在按摩器公司按约支付51.5万元的推广服务费后,传媒公司又向按摩器公司发来《双11直播更改说明》,将原来16场直播的主播执行人,改为实际安排影视明星陈小春加3名网红,时间为11月5日-11月11日,并约定服务费减少10万元。

11月5日下午,陈小春的直播间没有上商品的链接,导致仅直播

几分钟按摩器公司商品就被下架了。后来,传媒公司在当日晚上安排了陈小春的助理补播。4场直播完成后,按摩器公司的商品销售额仅5000多元。

按摩器公司将传媒公司诉至法庭。近日,广州中院作出二审判决,传媒公司向按摩器公司总计退还服务费41万多元。

### 套路 直播带货需先支付高额“坑位费”

现代快报记者查询裁判文书网发现,近年来直播带货服务纠纷很多,其中的门道也有不少,比如想要让网红直播带货,商家需要先支付一笔“坑位费”,还要支付按照直播时的产品成交金额,支付直播佣金。

如广东省深圳市龙岗区人民法院判决的某家具公司起诉某传媒有限公司一案。双方曾于2020年

3月签署了一份《营销推广服务合作协议》,约定某家具公司支付“坑位费”10万元,由某主播在一个月内推广他们的产品。在某传媒有限公司提供直播服务后,某家具公司还要支付一笔服务佣金,金额按照主播带货时产生的成交金额的5%计算。双方还约定,具体细节等某传媒有限公司与主播确定后,会通知某家具公司。可某家具公司等

数月,对方一直没有按照约定安排直播活动,所以来到法院起诉,要求退钱。

法院认为,双方签订的协议是他们的真实意思表示,合法有效,可某传媒有限公司在收取直播服务费10万元后并未提供服务,已构成根本违约。于是判决双方解除合同,某传媒有限公司退还10万元服务费并支付利息。

### 律师 直播带货有风险,协议应该这么签

由上述案例可以看出,“坑位费”就是直播服务费,要先付钱才能在主播那“占坑”,然后再安排直播推广产品。那么,先行支付高额“坑位费”的商家,在签订合作协议时需要注意些什么,才能尽量保证钱不会“打水漂”呢?

江苏钟山明镜律师事务所律师张骏称,先交钱再服务,对于商家来说风险不小。因此,需要在合

作之前了解清楚,对方究竟有没有提供直播带货服务的能力。万一对方是骗子,拿钱就跑路,即使协议约定得再完善,商家也很难追回服务费。待考察清楚了,商家在签署直播带货服务协议时要更加谨慎,与服务方在直播细节、销售目标、违约责任等方面进行明确的约定。对于服务方来说,同样需要提前考虑好直播环节的方方面面,比如万

一因商品存在质量问题造成消费者出现人身或者财产损失,由谁来承担责任。

张骏认为,如果签订了直播带货合同,那么双方就要遵循公平原则,遵守契约精神。在合同履行过程中,要是一方在履行合同中出现问题,应在产生纠纷之前及时和对方沟通,对协议进行修订或者补充,以免产生误解。

### 法官 做好事前调查,选择可靠带货公司

法官提醒,直播带货已然成为电商经济“风口”,然而,其背后隐藏的“注水”“刷单”等“泡沫”不容小觑,高价聘请知名主播带货而“翻车”的现象也屡见不鲜。鱼龙混杂的直播带货市场存在诸多风险,

商家应持谨慎态度。

直播带货作为一种营销策略,对于商家来说应是“锦上添花”,而非“雪中送炭”。不是单靠主播个人或平台就能产生巨额成交量,归根到底还是看品牌影响力和产品质

量本身。法官建议,如商家决定选择购买直播带货服务,应做好事前调查,选择可靠的直播带货公司,充分了解其运营、涉诉情况等,慎重签订直播带货服务合同,避免相关纠纷产生。

### “十一进宫”被抓不肯交代 为挠痒痒全说了



扫码看视频

嫌疑人出现在案发现场,被公共视频拍到 警方供图

快报讯(通讯员 邗公宣 记者 庄剑翔)近日,扬州有居民报警称,自己家被盗。扬州市公安局邗江分局蒋王派出所接到报案后迅速锁定了嫌疑人,并将其抓获。翻开“履历”一看,嫌疑人苏某某已经是“十一进宫”了。到案后他拒不交代自己的犯罪行为,直到身上奇痒难耐,最终主动说出了自己连续两起入室盗窃案的实情,让民警调松约束器械以方便挠痒。1月11日,扬州邗江公安公布了这一案件的详情。

“我们家被偷了1000块钱!”近日,蒋王派出所辖区一居民报警称,怀疑深夜有人闯进自己家中行窃,就在接到这起报警之前,另一居民也向派出所报警,情况基本相同。接警的,是前一天刚刚刀口拆线的民警王建勇。

根据沿路公共视频等,王建勇迅速锁定了一名惯犯,是家住邗江区的苏某某。深夜11点多,王建勇和同事就找上了门,将苏某某在家中抓获。为了防止他反抗,王建勇抓捕时一直护着自己腹部的刀口。“这个人从1989年

到现在,已经十一进宫了,前后被关了13年。”苏某某“履历”丰富。“他第一次犯案的时候,我还没出生。”除了第一次强奸罪,这些年来他都是盗窃。直到被抓时,他还在取保候审阶段。

这样一个“经验丰富”的惯犯,审讯突破的难度非常大。到案后,苏某某拒不承认自己入室盗窃的行为,且一问三不知。而细心的王建勇发现了破案的关键所在:苏某某总喜欢挠痒痒,在两手被约束时,还在不停地扭动身体,看上去很难受。

果然,没多久苏某某就开始提要求,要“松一点”方便挠痒。不一会儿,他已经无法再坚持,便主动说出了当天晚上所做的事情,并要带民警去案发现场指认,以换取片刻的“舒服”。

苏某某供述,当天他骑电动车来到案发现场,先溜门进入了第一家,结果还没得手,就被屋主发现,逃出来后紧接着进入了第二家,盗取了一千元钱。目前,苏某某已经被刑事拘留,案件在进一步办理当中。

### 男子为斗鸟滩涂边私捕野鸟 一查竟有三只“国保”云雀

快报讯(通讯员 惠家豪 记者 高达)“斗鸡”“斗蝈蝈”是一些人喜欢的娱乐活动,还有人偏爱“斗鸟”。近日,苏州张家港市公安局联合长航公安成功破获一起危害珍贵、濒危野生动物案件,一名男子因痴迷“斗鸟”,最终被警方采取刑事强制措施。

家住张家港市高新区(塘桥镇)的林某和妻子共同经营着一家超市,平时空闲时间较多,也培养起了自己的小爱好——“斗鸟”,即将两只鹌鹑放在笼内打斗争胜负。林某本也有一只鹌鹑,但因在一次“斗鸟”中输了,被林某弃养。

2022年1月5日,心痒难耐的林某约上同好刘某合计去长江边捕几只鹌鹑回来,把玩几天,再参加一下“斗鸟”活动。两人一拍即合,于1月6日凌晨携网上采购的带灯头盔、电瓶、网兜等工具来到七干河的滩涂边。

短短3个小时,两人就捕获了3只鹌鹑,并且还捕获了3只不知名的鸟儿。两人喜滋滋地携鸟准备返回,谁知刚上岸就被民警逮个正着。讯问中,林某、刘某对于偷捕鸟的行为供认不讳。

经鉴定,3只不知名的鸟儿竟



被捕的三只“国保”云雀 通讯员供图

然是国家二级保护动物——云雀。现代快报记者了解到,1月7日,犯罪嫌疑人林某、刘某二人因涉嫌危害珍贵、濒危野生动物被警方采取刑事强制措施,被捕获的鹌鹑及云雀也被放归自然。