

直播带货“虚假宣传”问题最突出

李佳琦、贾乃亮、董宇辉等17名主播因消费维权舆情被点名

3月14日,消费者网、北京阳光消费大数据研究院、北京工商大学新商业经济研究院、中新经纬研究院等机构联合发布《直播带货消费维权舆情分析报告(2023)》(以下简称《报告》)。

报告显示,涉及虚假宣传问题的舆情有所提升,由2022年的第二位上升为第一位,数据最多占比达到了38.97%,排名首位;其次是产品质量问题和价格误导问题。这说明虚假宣传和产品质量问题仍然是直播带货的主要问题。

报告分析了17位主播2023年的直播带货消费维权舆情,其中涉及李佳琦的

维权舆情最多,占比高达41.00%;其次是疯狂小杨哥,占比31.30%;香菇来了排名第三;贾乃亮、辛巴、董宇辉占比分别位列四、五、六位。

在2023年9月10日的直播中,李佳琦介绍79元一支的花西子眉笔时,看到有网友留言说越来越贵了,他反问:“哪里贵了?这么多年都是这个价格,不要睁着眼睛乱说,国货品牌很难的……哪里贵了?”随后,李佳琦又说:“有的时候找找自己原因,这么多年了工资涨没涨,有没有认真工作?”

10月30日,疯狂小杨哥的“红绿灯的

黄”在直播间带货美妆品牌时,女主播披头散发,表情狰狞,叉开腿蹲在桌上,姿势非常不雅,还摆出一字马的造型,“把卫生巾掏出来”“马桶刷刷牙”等低俗言论,也引发网友不适。

《报告》指出,2023年直播带货消费维权舆情主要反映出虚假宣传、产品质量、价格误导、不文明带货、发货问题、退换货、销售违禁商品以及诱导场外交易等方面问题,虚假宣传已上升为直播带货的首要问题。

具体看,疯狂小杨哥和贾乃亮的虚假宣传舆情相对更突出,李佳琦的产品质量与

情则更突出,李佳琦和香菇来了的价格误导舆情更为突出,疯狂小杨哥和辛巴的不文明带货问题舆情较为突出,香菇来了、贾乃亮和辛巴的发货问题舆情较为突出,疯狂小杨哥的退换货问题舆情也较为突出。

《报告》建议,主播必须增强自律意识,不做虚假夸大和误导性宣传;选择带货商品时,严把质量关;提高自身专业素质,加强全流程质量监督,及时自查自纠。

此外,报告建议有关部门进一步完善相关法律法规和行业规范,加大监管力度,对主播加强教育培训等,让直播带货行业更加行稳致远。据北京日报、九派新闻

承诺保底销售140万元结果只卖出1单,商家讨说法遭遇人去楼空

频频翻车的明星带货,直播公司的骗局?

囤了170万元的腊肉找明星带货,仅卖出一单

年前忙着囤货、签约,贵州的王云(化名)本想靠着“明星带货”将自己的腊肉生意越做越大,没想到承诺保底的140万元销售额,最终只卖出一单400多元。无独有偶,淮安吴鑫(化名)交了10万元坑位费准备放手一搏,签约的三场直播下来却也只卖出几单……直播结束后,他们顿感不妙,这几百万囤的货到底该怎么办?他们前往签约公司所在的上海市闵行区新龙路宝龙城T6-703室,但却发现人去楼空。

现代快报/现代+记者 李子璇

王云一直做着线下的腊肉生意。今年1月,王云正刷着手机,突然跳出一个名称为“丽赢影视传媒”的视频账号,视频显示“全明星+电商网红+收藏家年货专场”字样,以及有着黄圣依、杨子、表哥覃进展形象的海报。她想尝试一下线上直播带货,在点击链接后,一会儿工作人员就跟她取得了联系。

坑位费5万元,保比1:5,每卖出一单按比例抽成佣金。听到这个报价,王云告诉现代快报记者,她当时就犹豫了,对于地方农产品来说,利润本就不高,这样的价格太贵,没什么利润空间。对方称,如果交10万元坑位费,可以保底销售140万元,明星带货还能提高曝光率,增加知名度。

王云转念一想,这样也好。在签合同

前,她看到了抖影文化传媒(上海)有限公司给上海晟宸泽签发的授权书,她查了一下发现,抖影是明星艺人的签约单位。于是她咬咬牙,和晟宸泽公司签订了合同。从王云展示的合同里,记者看到他们约定在1月16日,安排达人表哥覃进展进行带货直播,同场嘉宾艺人为黄圣依、杨子,共同带货,第二场明星待定。

工作人员提醒她,要多备点货,年货节上腊肉会非常受欢迎,按照他们的预期,整场销售额会超5000万元,不愁卖。因为腊肉有保质期,王云就多备了30万元的货,等着直播完将这170万元的腊肉销售一空。

“王总,马上就播你的腊肉了。”看到对方公司发来的消息,王云内心有点激动,当时黄圣依和杨子并没有来,在主播

覃进展介绍完2分钟后,王云的腊肉仅卖出2单,没过多久还被退了一单,王云傻眼了。她迅速联系工作人员,得到的回复是“明星来之后还会再推”。可是,直到直播结束,她的腊肉也没有再被宣传。

经营腊肉多年的王云深知,腊肉是季节性,有保质期,年前不卖出去,基本就卖不动了,她希望对方能按照合同约定的内容进行退款,却屡遭拖延。最后对方声称这是公司的事,和自己这个打工仔没关系。

王云做的腊肉是经过烧制的,上直播间的色泽比较深,于是,她重新寄了一份未烧制的腊肉,用于直播间展示。可是直播当天,主播还拿错了样品。原本承诺由小主播提前几天带货,也没有兑现,王云觉得,这就是一场骗局。

直播屡次翻车,商家讨说法却发现人去楼空

“为这事,我都跑了多少趟了,工作人员说去起诉吧,没钱退款。”近日,吴鑫一脸气愤地说,他是日化用品的品牌代理商,为了这次直播他预定了80万的货,付了20万定金,给直播公司交了10万元坑位费,把积蓄都拿出来了。

“没想到,又掉坑里去了,说好的讲解3~5分钟,就给我播了十几秒。”吴鑫这些年一直在创业,自己做的直播也小有起色,好不容易赚点钱,全套在这场明星带货里了。吴鑫告诉记者,他签约的公司是上海好妈妈影视发展有限公司,因为看到有大牌明星带货的渠道,门牌

上又有着上影传媒的标志,还保底100万元销售额,他想这样肯定不会有问题。

12月6日,吴鑫蹲在直播间里,那一场是小明星直播,一直等到直播结束,吴鑫看着只销售了4单,他没想到销量会低到自己都尴尬。他找到对方却只得到直播翻车的回复,让他再等12月31日的直播,可是第二次的直播间连他的链接都没有上。对方称,再等1月16日的大牌明星直播,可是到了当天,直播间依旧没有上吴鑫的链接。对方称,是明星没有播品。

吴鑫告诉记者,即使自己直播间不

知名的小主播每场也能卖好几千单,他以前也和其他直播间合作过,从来没见过这种情况。一而再,再而三,吴鑫不再相信工作人员的口头承诺,便要去上海讨说法。当他来到办公地点,依旧看到明星的海报挂在公司门口,走进去看,里面的办公人员一直把东西往外搬,重要的资料都被搬空了。工作人员解释,他们只是直播结束清理场地,等到第二天再来,吴鑫发现里面已经人去楼空。

本来签约时,公司门头上还挂着上影传媒,等到他们去讨说法时,上影传媒字样已经被拿掉。

警方已经受理,本月决定是否立案

根据商家提供的签约公司两位联系人的号码,现代快报记者多次拨打,均无人接听。据了解,直播公司和百余家品牌方签约100多个品类商品,但是,明星仅在直播间2小时,根本不可能播到每位商家。

和吴鑫同样情况的商家都在直播结束后不约而同来到上海,见公司没人,他们集体前往当地派出所报警。现代快报

记者根据商家提供的联系方式,联系了上海市闵行分局负责该事件派出所的徐警官。警官表示,暂时不接受媒体采访。

随后,记者通过采访的多位商家进入了上海维权品牌方微信群。“只要给钱就能签约上链接,不存在什么选品,同类的商品还不止一家,真是太不负责任了,明星带货还播错商品。”面对直播频频翻车,众商家在维权群里发泄自己不满情绪。

“这就是诈骗吧”“警方为什么不立案”“有这时间骗子早跑了”针对这些质疑,徐警官在品牌方微信群中表示,关于晟宸泽公司涉嫌诈骗一案,上海市公安局闵行分局经侦支队现在在案阶段,正在审查,警方已联系几位商家代表,正在收集各位商家的相关材料,证据需要经过处理和审计才能作为侦查的依据,是否立案将于3月23日出结果。

明星发文撇清关系,表示愿意帮扶商家后再无下文

在多名商家报警并在网络实名举报签约公司后,记者发现,明星杨子也在微博发文,称网传的备货170万,只卖出一单的腊肉产品,与之无任何关联。但他理解作为商家的难处,在此隔空向腊肉商家喊话“你可以在这里给我留言,也可以联系我的经纪公司,只要你的产品经过了品控筛选可以帮忙带货、清库存并爆单。”他警告招商公司拿出实际行动解

决好与众商家的纠纷,履行好保量及退款的承诺,将众商家的损失降到最低。

杨子还表示,网传的报警事件,是因为一家叫好妈妈的公司、一家叫晟宸泽的公司跟众多商家签署了销售保量承诺,众多未完成保量的商家找这两家公司退款的时候,两家公司已是人去楼空。报警事件源于商家和招商公司的合同纠纷,并不是抖影公司邀请他们进入

覃进展直播间做两个小时嘉宾导致的。

看了杨子的视频,经营腊肉老板王云很感动,就在微博下面留言自己的情况,可是没多久评论就被删除了,她也不知道为什么。于是,她前去私信明星,却得不到任何回复。“说得很好听,也说喊话腊肉商家了,我就在这,为什么就是没人联系我呢?”

王云发出疑问,都说和自己没有关系,到底谁能为此事负责呢?



直播海报



直播后人去楼空 受访者供图