

虚假宣传带货必须零容忍

罗阳光



10月12日,辽宁省朝阳市市场监督管理局发布通报,网红主播“东北雨姐”直播带货中的红薯粉条并未检出红薯源性成分,对“东北雨姐”所售粉条生产厂家罚款671.76万元。通报警示我们:直播行业不是法外之地,虚假宣传带货必须零容忍。

资料显示,到2024年9月,“东北雨姐”抖音平台粉丝数高达2448万。“红薯粉条”事件后,“东北雨姐”掉粉百万,多个品牌停止与其合作。

“东北雨姐”翻车,一方面是其自身缺乏诚信经营理念,只注重眼前流

量变现利益。在抖音等短视频平台,网红通过自身知名度获得流量,进而通过广告和直播带货等方式变现。任何一个头部主播能积聚大量粉丝,都离不开粉丝的喜欢与信任。只顾销量不顾质量,是对粉丝信任的忽视,更是对消费者权益的漠视。在巨大经济利益的驱使下,“东北雨姐”团队在直播带货“红薯粉条”时轻视了诚信的原则,疏忽产品本身的品质好坏,是其带货翻车的导火索。

另一方面,平台监管不足,使部分假冒伪劣产品成为漏网之鱼。“东北雨姐”事件不是直播带货翻车的个例。数据显示,最近5年,我国直播电商市场规模增长10.5倍,同时投诉举报增幅高达47.1倍,虚假宣传、假冒伪劣等乱象频频发生。这反映出

平台监管的不力,缺少对带货产品质量的把关。

直播电商行业兴盛之时,整治带货乱象刻不容缓,切实维护消费者合法权益更需多方共同努力。

主播自身要主动把好选品关,做良心卖家。主播对商品的选择和审核是第一道关,绝不能为了眼前利益放弃长远口碑,应增强诚信经营意识,与厂商充分沟通,加强选品质量审核,了解与选择品质好、有保障的产品来直播带货,让消费者感受到什么是“物超所值”而非“以次充好”。

直播平台应规范主播带货,避免平台成为乱象滋生的温床。直播平台是网红主播的聚集地,适时对主播进行选品规范与带货培训,协力提升直播平台带货水准与口碑,不仅能推

动直播电商市场规模继续扩大,实现增收盈利,还有利于主播与平台的电商直播之路行稳致远。同时,直播平台应建立完善的消费者举报投诉机制,让“踩坑”消费者的建议被听到,让更多人“少踩一些坑”,从而形成消费者与直播平台的良性互动机制,及时填补直播带货中的“漏洞”。

立法部门需健全相关法律法规,监管部门需加强监管,依法依规惩处涉嫌虚假宣传、销售假冒伪劣产品的商家和主播,肃清直播电商带货风气,维护消费者合法权益。

“东北雨姐”翻车事件为主播们敲响警钟:互联网从不缺少噱头,更不缺少流量。以诚为本尊重消费者,爱惜羽毛做良心卖家,才是网红直播带货的长久之计。

近日,市市场监管局出台《安庆市网络直播营销行为合规指引(试行)》(以下简称《指引》),引导网络直播营销经营主体加强合规自律和自我监督,促进网络直播电商行业在发展中规范,在规范中发展。
(《安庆晚报》10月22日)

直播带货勿越诚信红线

孙维国

伴随直播电商的迅猛发展,虚假宣传、价格欺诈等问题层出不穷,不仅损害了消费者的利益,也阻碍了行业的长远发展。《指引》明确了网络直播营销的行为要求,为行业的健康发展指明了方向。简而言之,即以诚信为本,始终遵循透明、真实和合法的原则,不断提升消费者信任度和行业规范化水平。

网络直播电商行业健康长远发展,需要商家和主播坚守“诚实守信”的底线。真实的商品信息和价格是建立消费者信任的基础,如果商品本身存在质量问题或者宣传夸大其词,轻则影响商家声誉,重则给整个行业带来信任危机。直播平台、商家和主播应将诚实守信作为最基本的准则,在直播过程中全面、真实、准确地发布商品和服务信息,不夸大、不隐瞒,充分保证消费者的知情权不受侵害。

平台作为连接商家和消费者的纽带,在直播环节管理上具有不可替代的作用。平台应建立健全审核机制,通过算法和技术手段发现潜在问题,建立完善的风控和举报机制,及时发现并处理违规行为。对于用户的评论和反馈,直播平台应设置合理的机制,禁止随意删除或过滤负面评价,确保用户的声音能够被听见和重视。这种真实的反馈不仅有助于消费者做出理性决策,也有助于商家不断改进商品质量和服务水平。

网络直播的规范化不能依赖于商家的自律,还需要法律的保驾护航。法律法规为网络直播提供了底线和红线,保证其不偏离健康发展的轨道。《指引》明确提出了直播营销的合规要求,划出了多种常见问题的界限,这为行业规范发展提供了具体的指导和监督标准。对于直播带货中存在的虚假宣传、价格

误导等行为,监管部门要加大打击力度,并督促平台承担起管理责任。

此外,行业协会应发挥积极作用,制定行业标准和行为规范,引导企业合规经营,推动行业自律。消费者也应增强自我保护意识,理性对待直播带货,避免被不实宣传误导,通过合理的投诉和监督,为监管部门和平台提供问题线索。

随着AI技术和大数据的应用,网络直播正迎来新一轮技术升级及新的合规问题。例如,AI数字人直播成为新趋势,如何确保AI主播身份透明、如何规范其推广行为等问题随之而来。对于这种新兴技术的运用,应尽早建立标准和监管措施,防止新技术成为违规行为的“遮羞布”。另一方面,科技也能为网络直播的规范化管理提供更多手段。合法合规使用区块链、AI识别等技术,确保信息的公开和可追溯性,提高内容审核效率和精准度,从而大幅提升直播电商的合规性和透明度,为消费者提供更加安全和放心的购物环境。

网络直播电商行业健康发展,需要政府、商家、消费者、平台、行业协会等多方参与,形成合力。通过多方共同努力,为网络直播行业建立起一个健康、有序、透明的生态系统,让行业沿着诚信、合法和透明的轨道不断前进。



图片来自网络

带货不能带偏 营销要守规矩

艾才国

少数平台和主播时常打出“全网最低价”“全年最低”等营销标签,铆足劲让消费者“买买买”,在安庆,此“路”不通了。“双11”电商大促在即,市场监管部门及时出台《指引》,旨在以《指引》为支撑,织密“最严监管网”,禁止“全网最低价”,推动网络直播商家和从业者诚实守信、合法经营,促进电商行业健康发展。

实事求是地说,直播带货的“水”不浅。近些年来,“全网最低价”甚至慢慢成为一些头部主播的“专属”,成为多家电商的卖点。由于每个商家的进货渠道不同,营销策略各异,任何电商平台都不能保证自己给出的是“全网最低价”。

所谓“全网最低价”,不过是个相对概念。由于一件商品的价格多变,导致某个时段的“最低价”未必是真正的“全网最低价”,即使同一件商品在同一个平台的不同时期销售,价格也不一样。部分商家的最低价对比的只是其他商家同类产品的售价,部分商家宣称的最低价是算上赠品的价格,有的商家最低价

还需要充值购物金购买优惠券等等,消费者若非全程跟踪,很难知道哪个时间点或哪场促销的价格最便宜。说白了,“全网最低价”只是一些商家吸引消费者眼球的“噱头”,看似明码标价,实际上却是对消费者的一种“低价”误导,它本身涉嫌违法。

好在我市出台的《指引》对“全网最低价”这样的虚假宣传亮了“红灯”、划了“红线”。接下来要做的,就是加大《指引》相关规定的宣贯,强化市场监管,坚决打击“全网最低价”等价格欺诈行为,并列入失信“黑名单”,予以全网公示,方便消费者查阅和监督。只有织密“最严监管网”,才能禁止“全网最低价”,让消费者放心消费。

带货不能带偏,促销不能忽悠,少一些炒作、多一些真诚,少一些套路、多一些实惠。期待随着《指引》的出台,并辅严格的执法,在今年“双11”乃至今后的直播带货市场上,“全网最低价”等欺瞒误导消费者的虚假广告会少之又少,直至销声匿迹。