

直播间“热销”是假象？

“已抢空”的商品次日仍在售？

近日，记者调查发现，当前不少商家和主播通过伪造销量、互动与在线人数等数据，刻意制造“热销”假象，俨然形成一套完整的灰色产业链。



③ 灰色产业链明码标价

前述业内人士指出，一些直播电商的虚假数据制造已形成完整产业链，覆盖“互动”“销量”“数据”等多个环节。

记者调查发现，在“互动”环节，代刷公司或相关软件可提供定制服务。某代刷公司提供的报价单显示：“基础互动套餐”（随机评论、点赞）1小时30元（不少于5000条评论或点赞）；“定制互动套餐”（指定评论内容、模拟真实用户提问）1小时150元。

“我们会根据直播内容设计评论，比如卖口红就发‘这个颜色显白吗’‘持久度怎么样’，卖衣服就发‘身高160穿什么码’‘会不会起球’，让互动看起来更真实。”这家代刷公司的客服人员说。

此外，还有相关软件售卖，自动发布设定好的评论和互动语言等，这类软件需要按月付费使用，价格为9.9元至几十元不等。

“销量代刷”则分为两种：一种是“空单代刷”，代刷公司用虚拟账号下单，不支付货款，直播结束后取消订单，营造“销量高”的假象；另一种是“实付代刷”，代刷公司用真实支付方式下单，商家再通过社交账号返还款项，这种方式成本更高，但能避免订单被取消的风险。

比如，一代刷公司客服人员发来的价目表显示：某电商平台的“真实物流刷单”（即有真实快递单号，无实物）每单3元至5元，“空包刷单”（无实物，虚假物流）每单1.5元至2元；如果平台审核严格，每单价格可达8元至10元。

除委托代刷外，部分商家还会“自导自演”。

一位工艺品店店主说，他会让员工或朋友用“内部优惠券”下单。“比如一把椅子原价999元，我设置一个‘内部优惠券’500元，员工用券下单，实付499元，我再把499元转回给员工，相当于没花钱，却多了一个‘销量’，无形中增加了曝光量。”

“数据”造假则更加隐蔽。某代刷公司工作人员向记者介绍，直播间“1人在线观看1小时”收费0.5元，“看过该直播”的记录则为20元1000个。为规避平台检测，该代刷公司会控制互动频率，如每10分钟发一条评论、十几秒点一个赞等。

据《法治日报》

① 后台改库存制造假象

近日，某直播平台一美妆直播间内，主播身着亮色套装，手持一款粉底液走到镜头前，直播间显示的在线人数在“2万”和“3万”之间不断跳动。她陡然提高声音：“家人们！这款持妆12小时不脱妆的粉底液，今天只有2000单库存！”

一时间，评论区被“已拍”“能不能再便宜点”等留言刷屏，间或出现“上次买过超好用”“主播推荐必入”等评论。主播一边查看后台订单，一边提醒：“只剩最后500单了！没下单的抓紧，下播就恢复原价299元，现在只要159元！”她还特意举起手机展示库存数据，“看，真的只剩500单了，大家赶

快下单！”

几分钟后，主播宣布该商品“已抢空”，转而推荐下一件产品。此时，记者确认该商品确实已无法购买。然而第二天，记者发现这款号称“库存紧张”的粉底液仍在直播间正常销售，库存充足，价格也未变动。

刚毕业于北京某高校的赵欣（化名）曾在某直播基地实习，参与过一个服装直播团队的工作。她透露，每次直播前，实习生们会分工协作：有的负责产品上架，有的负责留言互动，有的则操作“小号”营造氛围。

“我主要负责调整后台库存。主播

说‘只剩100单’时，我就把库存从1000单或500单改成100单；主播喊‘秒空’时，我就直接改成0。需要时再改回来，制造补货的假象。”赵欣说。

她注意到，一些消费者普遍存在从众心理，“看到快抢完了、很多人下单，才会跟着买。如果只说卖出几单，根本没人理会”。据她回忆，某次有主播声称一款连衣裙“已抢600单”，实际成交仅30多单，其余均为虚拟订单。

她告诉记者，直播间的互动、点赞、在线人数等数据均可人为操控，只是她未直接参与该环节，对具体操作了解有限。

② “数据焦虑”成造假推手

有业内人士告诉记者，直播电商行业的“数据焦虑”，是虚假销量泛滥的根本原因之一。

一位直播带货商家李先生告诉记者，平台的推荐机制高度依赖“流量数据”和“销量数据”。直播间的在线人数、互动率（评论、点赞、送礼等）直接影响平台流量分配。“如果直播间达到一定人数、转化率也不错，平台就会给推荐位，真实观众自然增多。”李先生说。

这种焦虑也蔓延至一些商家与主播的合作中。某饰品行业负责人张女士介绍，在选择主播时，她首要考察的就是其

“历史销量数据”。“主播若能每场卖出5000件，坑位费（指电商直播中商家需向带货主播支付的商品上架费用，以获得在直播间展示和推广商品的资格）自然高；若只能卖1000件，费用就低得多。”

李先生说，为提升热度，他曾在去年购物节期间连续3天购买定制套餐，每天投入上万元，最终将直播间在线人数从2000人推至12万人，坑位费也从每场5万元涨到8万元。

一些电商平台的商品页面同样存在此类问题。某电商平台上一位卖服饰的商家透露，她每月都会委托代刷公司

“优化数据”，主要是刷“浏览量”和“加购数”。“比如一件连衣裙，日浏览量从50刷到500，加购数从10刷到80。平台会判定为‘潜力商品’，给予更多曝光。真实买家看到‘很多人想看’，也更容易下单。”

“不刷单，根本成不了‘爆款’。”一位零食商家李女士坦言，快消品的平台推荐逻辑是“销量越高，曝光越多”。她以一款坚果礼盒为例，上架后先刷5000单，每单成本4元，总计2万元。“刷完后平台给了‘新品推荐’，真实销量很快达到每天300单，半个月就回本了。”

