

2021年1月15日
星期五
编辑/吴承江
组版/胡燕舞
校对/陈文彪

“演戏式”直播带货不可取

苑广阔

时评
Shi Ping

随着直播行业发展，用户点开一个直播间的心理阈值也越来越高，想要争夺更多眼球与流量的主播不得不面临一个难题：流量越来越少，卖货越来越难。于是有人开始“剑走偏锋”，在直播间上演“大戏”，大多以砍价、团队“内讧”、吵架为主，背后则衍生了直播带货脚本师这一行，“演戏式”直播开始大行其道。(1月14日《成都商报》)

在很多不明就里的观众看来，以为发生在直播间里的一切都是真实的，往往都是一方想降低商品的价格，而另外一方则表示再降价就要亏本了，不同意降价，于是

双方就吵起来了。但了解内情的人都知道，这不过是直播团队在按照剧本演戏。

问题是，你也演戏，我也演戏，而且很多带货主播演技也不是那么高，让人一眼就看穿是假的，就比较尴尬了。而尴尬还是次要的，重要的是这种“演戏式”直播不可避免地会带有忽悠、欺骗的成分在里面，势必会招致观众的反感和抵触。尤其是一些直播间看似热闹非凡，通过激烈的争吵、内讧，最终确定了某件商品的一个价格，看似让利于消费者，结果等消费者到了其他直播间，发现人家卖的价格比自己买的还低，马上就有一种上当受骗的感觉。

所以说，按照脚本进行“演戏式”直播既不可取，也难以长久。直播带货行业竟

争日益激烈，这是一个必然的过程，正是通过激烈的市场竞争，才会淘汰那些不合格的、带货能力弱的主播，也才会在这种竞争当中让一些有能力、讲诚信，同时坚持下来的主播脱颖而出。只有这样，才有利于整个直播带货行业的良性和健康发展。

如果给带货主播一个定义的话，他们更接近于推销员，但显然不能算是演员。带货主播“演员化”，看似对主播素质提出了更高的要求，但实际上却是一种误入歧途。因为站在消费者的角度来说，看重的除了产品的价格，还有产品的品质，还有售后的服务，如果只是通过“演戏式”直播把产品卖给观众，而不管产品的质量、服务，那么这条路又能走多远呢？

市场星报

国内统一刊号 CN34-0062
邮发代号 25-50



新闻热线 62620110
广告垂询 62815807
发行热线 62813115
总编办 62636366
采编中心 62623752
新闻传真 62615582



市场星报电子版
www.scxb.com.cn
安徽财经网
www.ahcaijing.com
Email: admin@scxb.com.cn



零售价 1元/份
全年定价 240元
法律顾问 安徽美赫律师事务所
杨静 律师
安徽新华印刷股份有限公司

星报传媒
全媒体矩阵



官方微信



《安徽画报》微信



掌中安徽APP

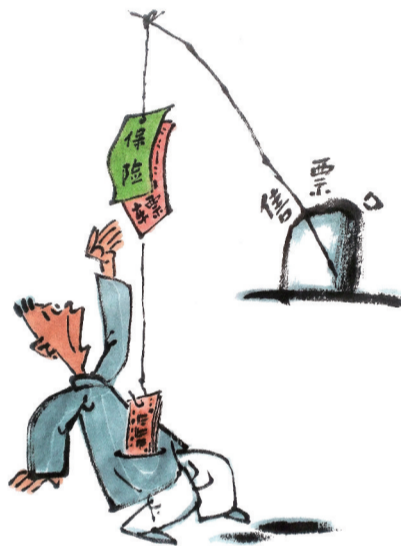


官方微博

时事乱炖

“有提示”不是购票搭售保险的挡箭牌

廖卫芳



“愿者”上钩 王恒/漫画

1月11日，吴先生称自己在陕西省西安汽车站购票时，未告知情况下，售票员为其购买了4元的保险。对此投诉中心工作人员称售票窗口张贴了提示，顾客若不默认有购买意图。(1月14日《澎湃新闻》)

眼下，在各地汽车站，包括长途客运站，一般都会在车票购买方式上设置车票价格和保险费两种购票方式，尤其是保险费，这是乘客出行的一种人身意外伤害险，包括意外身故、意外伤残和意外医疗。但众所周知，乘客在购买汽车票时，只要不同意“搭售”保险费用，窗口售票员就无权“自作主张”为乘客“搭售保险”。

大凡有过购票经历的人都知道，在车站购票时，乘客往往只关心票价是多少，很少有乘客会关注保险费用是多少。即使车站在售票窗口张贴了“提示牌”，乘客也不一定仔细阅读。而西安汽车站仅仅以“有提示”为由，想当然地认为“乘客购票时不说就默认有购买意图”，这显然是一种

“单方面”的想法，并非“双方意愿”。这种以“有提示”为由的购票“搭售保险”行为，说白了，就是一种“强制行为”。同时，也暴露了车站方的“霸王行径”。

说实在的，如果车站方要避免购票“搭售保险”行为，除了通过“窗口提示”之外，完全可以通过售票员“口头询问”的方式确认乘客是否同意“搭售保险”。可见，只要简简单单的一个“小服务”，就能化解乘客购票“搭售保险”的矛盾和纠纷。试想，车站没有站在为乘客“着想”和“服务”的角度，仅凭一纸“提示”这样的粗放式服务，岂能不遭乘客的“质疑”呢？

由此可见，“有提示”不是购票“搭售保险”的挡箭牌。笔者以为，车站方只有把“乘客至上”的服务理念根植于每一位工作人员的脑中、心中，多些“乘客视角”、少些“自我中心”，多些“周到服务”、少些“粗放服务”，就一定能避免类似以“有提示”为由而违背乘客意愿的购票“搭售保险”行为的发生。

热点冷评

“脱发经济”不能任其野蛮生长

钱凤伟

近年来，脱发逐渐成为人们热议的话题。为了维护形象，有人购买防脱洗发水、生发液等产品，有人选择戴假发，有人选择植发，由此带动“脱发经济”崛起。不过，业内人士指出，假发、植发等行业背后的一些乱象需警惕。(1月14日《工人日报》)

国家卫健委最新数据显示，我国脱发人群超过2.5亿，平均不到6人中就有1人有脱发情况。随着“脱发大军”的增多愈发火爆，“秃”如其来的商机，催生了“脱发经济”，而一哄而上之下，也随之乱象丛生。

一是夸大宣传，不公平竞争。一些防脱洗发水、生发液等产品高价卖给消费者，消费者反映使用后没有多少效果。二是从业人员水准参差不齐，影响行业整体水准。由于专业植发人员严重不足，出现护士代替医生的乱象。由于专业植发人员的培养时间长，培养一个合格的植发手术医生，至少要连续半年从分离到种植全方位的实践历练，“有的机构里，上岗时间极短的毕业生就敢做

植发手术，在患者头上做实验。”三是急功近利，缺乏长远目标。部分假发制品企业从事贴牌生产经营，缺乏自主知识产权和自有品牌培育意识。假发制品生产企业之间经常争夺原材料、互打价格战，影响了国际市场，也大大缩小了行业利润的空间。

据分析，脱发主要原因是焦虑失眠、工作压力比较大，再加上手机用得比较多。显然，头发“与日俱减”，主观上是因为不良的生活习惯，客观上是因为不堪承受的工作压力。缓解“脱发大军”的焦虑和压力，应是“脱发经济”的初衷，也是道义责任。显然，“脱发经济”不能见利忘义，让“脱发大军”“雪上加霜”。

专家预测，疫情结束后，植发行业将加速优胜劣汰，只有专业、正规的植发机构才能持续存活。但面对“脱发经济”火爆当中暴露的问题，有关方面应该加强引导和监管，把“脱发经济”引入规范有序的轨道，不能任其野蛮生长，以确保“脱发大军”的权益不受侵害。

非常道

专家提醒

口罩拉至下巴处会增加传染风险

近日，记者走访发现，少数市民直接把口罩拉至下巴处。专家提醒，这样佩戴口罩看似方便，实际会污染口罩，增加传染风险。同时，现在流行的透明口罩、棉布口罩，因气密性较差起不到防护作用，广大市民日常还是应佩戴一次性医用口罩。

@荔枝新闻

微声音

4招拯救被静音“炸毛”的你

中国天气首席气象分析师胡啸表示，空气相对湿度越低，产生静电可能性越大。①注意身体保湿：每天及时涂抹身体乳、护手霜来加强保湿、滋润皮肤，防止静电聚集。②多吃海鱼，以及胡萝卜、南瓜、深绿色蔬菜，多吃水果。③使用加湿器，增加室内湿度。④接触可能引起静电的物品时，先用钥匙等小金属器件提前碰触，再去触摸就不会被电到了。

@生命时报