

剧本化营销，“总监空降”频现直播间

限时让利、加赠福利多是演戏，消费者“双11”购物需警惕

“最后5秒！总监特批的福利价马上截止！”深夜的直播间里，主播声嘶力竭的催促声此起彼伏。消费者孙女士守了20分钟抢到了“总监专属福利”方便面，转头就发现同款链接在多个直播间由不同“总监”循环售卖，而宣称“下班前最后一波福利”的总监，在几分钟后便重返镜头前。

这个“双11”，不少消费者发现，直播间里的“总监空降”正沦为标准化剧本。



果然財經

记者 魏银科 济南报道

直播间购物 遇到“总监空降”

济南市民孙女士向记者反映，她最近中了直播间的“总监空降”套路。她下班后比较喜欢看短剧放松，在短剧集之间会有广告，看到比较感兴趣的就会点进直播间。“某品牌方便面买35包赠送电煮锅，我的小电锅坏了，正想买一个。”孙女士说，“点进直播间一看，电商总监空降，为大家申请到很大的福利。我连短剧都不看了，就守着直播间，等着第一时间抢单。”

孙女士告诉记者，她之所以不敢离开直播间，是因为“优惠链接限时40秒，就100单，人家总监一会儿就下播了”。等了将近20分钟，“总监”大手一挥，承诺“下播后找董事长签字”并“保价一年”，主播又宣传了一番这次优惠的力度之大，后台终于放出链接。“直播间600多人，我竟然抢到了。”孙女士很是高兴。

但是她的高兴并没有维持太久。“下完单我又看起了短剧，某品牌洗脸巾买5提赠送魔术拖把，我又心动了。”孙女士说，“但是进了直播间，我发现这个品牌的市场销售总监也‘空降’了，说法和前面那个直播间差不多。”

孙女士心里犯起了嘀咕：这么巧吗？孙女士又逛了几个直播间发现，十个得有八九个“总监空降”。“剧本也差不多，主播对于‘破价’很为难，‘总监’去后面想想办法，回来后就破例加赠了。”

“总监流”剧本 已成直播间范式

孙女士所言非虚，记者逛了几个直播间发现，这些空降的“总监”都非常年轻，头衔一般是“电商总监”“市场营销部总监”。主播先以“新粉扣1送福利”筛选流量，弹幕里立刻涌现“老粉求回馈”的网友评论，随后顺势引出“手握定价权”的“总监”。主播会刻意“上

错赠品”，在网友“都要”的呼声中，“总监”假意纠结后“破例加赠”，最终推出“特惠链接”。

更荒诞的是“总监”的“时空循环术”。记者观察发现，同一“总监”可在两小时内完成“空降-让利-下班-返场”的完整流程，部分直播间甚至直接播放录播内容，让“总监”实现24小时不间断“首秀”。

“这些总监一天要和主播‘初次见面’几十次，比通勤还规律。”消费者小谢吐槽说，“更离谱的是，我上次点进一家椰子水品牌，发现有个总监在给粉丝‘送福利’，我听了一会儿感觉送了很多，就想也回一拨椰子水。结果好不容易上了链接，9升椰子水竟卖到199元，还不如在某平台官方店单买便宜。”

消费者李先生也反映，他在直播间买的某品牌麦片，“总监”为难半天增了几包麦片和“焖烧杯”，收到后却发现，增的麦片分量都很小，“袋子看着挺大，总重量105克，里面只有3小包。”

此外，不光有“总监空降”，还有“厂长空降”“总裁空降”等。有网友怀疑有些“总监”可能根本就不是员工，而是“临时演员”。

直播套路 为何大行其道

“总监空降”“赠品捆绑”这类直播套路其实并不鲜见，为何仍有消费者买单？

“商家一切都是为了利益，这么多直播间都在选择这种引导方式，我觉得就是这么做有效。”某平台市场部人士赵先生告诉记者，这些套路精准击中了消费者的心理弱点：“损失厌恶”。

“损失厌恶”心理让人们更害怕错过优惠，而不是关注实际需要，主播们通过限量、限时的话术，激活了消费者的焦虑感。某MCN机构数据显示，使用“最后100单”“倒计时5秒下架”等话术的商品退货率虽高达43%，但成交额比常规直播高出2.7倍。

“电商的流量分发机制以‘强互动=高曝光’为核心逻辑，而大促期间的算法推荐策略进一步强化了这一规律。”赵先生进一步解释，某平台算法白皮书显示，设置福袋（内有赠品）的直播间平均停留时长比无福袋直播间高42%，互动率

提升270%。这也是为什么很多品牌投放的广告都以“赠品”作为卖点，“总监让利”的戏剧化冲突，搭配水军刷出的“抢疯了”“赠品太值了”评论，可直接推高直播间权重，获得更多免费流量。

有过直播带货经历的人士说，相比请头部达人的高额费用，“剧本直播”几乎零门槛，商家只需雇用演员扮演“总监”，搭配群控软件即可营造热销假象。当消费者看到弹幕中不断出现“已抢”“捡到宝”等评论，会不自觉地跟随大众行为，即使这些评论可能是由“职业弹幕人”发布的。

消费者该如何 远离套路

法律人士刘女士提醒，“双11”期间，商家促销力度大，消费者消费频繁，为保障自己的合法权益，下单前应截图保存赠品宣传页面、主播承诺内容，并录制完整开箱视频，“若赠品存在质量问题，立即拍照或录像固定状态。”

“还可以向电商平台提交证据，要求平台介入调解。根据《电子商务法》第三十八条，平台若未采取必要措施，需与商家承担连带责任。”刘女士说。

很多消费者在直播间下单前会在各平台比价，这是一种聪明的做法。不过，赵先生提醒，“当前很多产品的最低价的确出现在直播间里，只是很多产品是直播间特供，在其他平台找不到相同的型号、规格。”

面对直播带货领域的乱象，监管部门已开始行动。市场监管总局已牵头研究起草了《直播电商监督管理办法（征求意见稿）》，近期将正式发布出台。新规明确了直播电商中各方的责任，要求平台建立健全账号管理、交易行为规范等机制。同时，建立了“黑名单”制度，严重违规的直播间运营者和主播将被列入黑名单，防止其“换个马甲重来”。

今年“双11”，有平台宣布首日破亿品牌数量同比增长800%，但光鲜数据背后，“循环总监”的套路正在消耗消费者的信任。当直播间的“福利呐喊”沦为背景音，消费者唯有保持理性、善用工具，才能在购物狂欢中守住钱包。

记者 岳致呈 济南报道

“网吧干不下去倒闭了！9000多元的包间顶配主机，今天直播间1799元捡漏，宝子们抓紧抢！”在某直播平台检索“倒闭网吧电脑出售”，十余个标注不同地址、场景不一的直播间正同步上演类似戏码。

齐鲁晚报·齐鲁壹点记者调查发现，这些号称“倒闭甩卖”的直播间背后，藏着一套“场景造假+配置虚标”的连环套路，所谓“高配主机”实则是由淘汰矿卡、服务器拆机件组装的“洋垃圾”。

同一网店 多场景演戏

在某直播平台，记者随机进入一间标注“昆明某网吧倒闭清仓”的直播间，镜头聚焦于杂乱堆放的电脑主机，线束堆积一地。几名被称作“网管”的人员不时搬运设备，背景里能听到键盘敲击声，颇有“现场清货”的真实感。“这是包厢顶配机型，12核24线程、8G独显、全固态大硬盘，玩吃鸡、LOL绝对流畅！”主播反复强调，购物车显示该机型售价1799元，但详细配置清单仅标注部分参数，未提及具体品牌和型号。

在另一间标注“西安某网吧倒闭”的直播间，主播的推销话术更有吸引力：“一号链接整机的AMD Radeon 8G高阶显卡，性能对标4070！”记者查询得知，所谓4070显卡市场价约3200元，已远超该直播间整机售价。值得注意的是，所谓“AMD Radeon 8G”仅标示明显存容量，未标注具体型号——而这正是硬件销售中常见的“参数模糊术”。

随着进入多个倒闭网吧直播间，记者发现，有4个标注不同地址、场景不一的“倒闭网吧直播间”，竟全部挂载同一店铺——某电竞“整机1799元”的商品链接。尽管主播宣称的“倒闭原因”各不相同，但推销话术和产品定价如出一辙。

“不同场景卖同一批货，所谓‘网吧倒闭’就是剧本，这种内容更符合平台用户调性。”直播电商从业者李先生向记者透露，这种场景搭建能提升用户停留时长，付费流直播账号靠此提高成交量。

1799元“高配机” 成本不足千元

随后，记者以买家身份咨询客服，获取到一份详细配置清单，其中包含：AMD Radeon 8G显存独立显卡、NVIDIA CMP 30HX 6GB、英特尔E5 2673 V3处理器……“这些全是老配件，根本不是网吧正常使用的设备。”从事电脑装配行业15年的贾先生看完清单后直言，这就是典型的“矿渣+洋垃圾”组装机。

贾先生逐一拆解配置猫腻：英特尔E5 2673 V3是服务器拆机

件，属于淘汰的“洋垃圾”，市场回收价仅十几元，虽标注“12核24线程”，但架构老旧，实际性能远不如千元级主流CPU；所谓“AMD Radeon 8G高阶显卡”实为RX 580矿卡，是虚拟货币挖矿热潮后退役的淘汰品，使用寿命已严重损耗，市场价仅300余元；NVIDIA CMP 30HX 6GB更是专业矿卡，他直言“正常是不能在台式机上用的，没想到被‘魔改’到这个配置里，勉强兼容稳定性差”。

“按照这个配置，个人零售选配成本不会超过1000元，商家每台至少赚700元。”贾先生补充道，正规网吧淘汰设备会通过线下渠道批量处理，极少通过直播间零售，且不会使用如此老旧的配件。

倒闭营销套路翻新 多品类沦为重灾区

记者调查发现，“网吧倒闭清仓”只是“倒闭营销”的冰山一角。在某书和某直播平台，曾有打着“山姆倒闭清仓”“宜家店面到期”旗号的个人账号，通过绿幕技术伪造商场场景，违规销售第三方日用百货；部分美妆品牌以“品牌倒闭”为由清仓护肤品，相关笔记在某书达6万篇，某“清仓链接”连续数月售卖3858单。

更隐蔽的套路正在出现：部分商家使用数字人循环播放“倒闭清仓”录播视频，降低运营成本；还有商家形成“倒闭矩阵”，注册多个账号同步推广，规避平台监管。

“没悲情故事，谁会看单纯的配件销售？”直播电商从业者李先生坦言，场景化营销迎合了平台算法偏好，但部分商家剑走偏锋，将“卖惨”转化为流量密码。

平台已将“倒闭甩卖” 列为违规

据了解，某直播平台已于今年5月修订《违规营销：虚假促销玩法细则》，明确将“虚假清仓”“倒闭甩卖”列为违规行为，最高可冻结15%成交额、永久关闭商品分享权限。然而，实际监管中是否存在漏洞？4间“倒闭甩卖”直播间挂同一链接的现象，是否印证存在“监管滞后于造假手段”的问题？记者就此类直播间审查机制致电某直播平台官方客服，截至发稿未获回复。

“这种营销模式已涉嫌商业欺诈。”山东诚信人律师事务所合伙人、副主任律师赵光绪指出，商家虚构“网吧倒闭”事实，隐瞒配件真实来源和损耗情况，剥夺了消费者的知情权。其利用客单价低、消费者分散的特点，导致群体维权难以形成，事后维权难度较高。

赵光绪认为，若商家以非法占有为目的，批量实施此类欺诈行为，涉案金额达到数十万元甚至数百万元，可能触犯刑法中的诈骗罪。

网吧二手高配机竟是淘汰“洋垃圾”

平台已将“倒闭甩卖” 列为违规

据了解，某直播平台已于今年5月修订《违规营销：虚假促销玩法细则》，明确将“虚假清仓”“倒闭甩卖”列为违规行为，最高可冻结15%成交额、永久关闭商品分享权限。然而，实际监管中是否存在漏洞？4间“倒闭甩卖”直播间挂同一链接的现象，是否印证存在“监管滞后于造假手段”的问题？记者就此类直播间审查机制致电某直播平台官方客服，截至发稿未获回复。

“这种营销模式已涉嫌商业欺诈。”山东诚信人律师事务所合伙人、副主任律师赵光绪指出，商家虚构“网吧倒闭”事实，隐瞒配件真实来源和损耗情况，剥夺了消费者的知情权。其利用客单价低、消费者分散的特点，导致群体维权难以形成，事后维权难度较高。

赵光绪认为，若商家以非法占有为目的，批量实施此类欺诈行为，涉案金额达到数十万元甚至数百万元，可能触犯刑法中的诈骗罪。