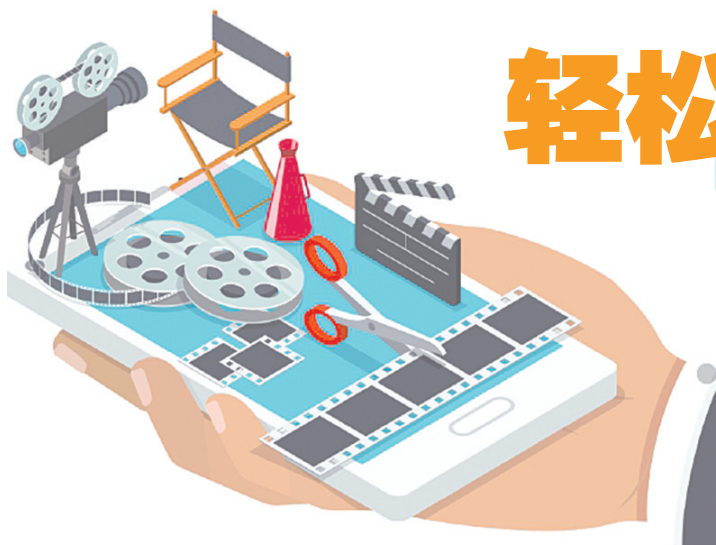




轻松月入过万元? 短剧推广套路深

短剧爆火后,不少卖课商家从“代运营”“教你做自媒体”等内容转向短剧领域,“短剧推广”正在被包装为一种“零基础搞钱”的新型副业。然而,看似自由、月入过万元的短剧推广,背后隐藏着商家的层层套路。记者调查发现,短剧推广往往以“课程”的形式出现,想听课则要先交4880元;而另一些宣称免费的培训,需要先办手机卡。此外,还有一些商家玩起了文字游戏,“拉新1人分佣50元”,但等提现时却发现必须充值99元会员才算有效拉新,提现门槛500元。更有商家保证,无需剪辑发布,只需交推广费就可以在推广周期结束后获得分红。在业内看来,无论是哪种套路,本质都是利用信息差和消费者渴望低成本变现的心理,进行欺诈敛财。

“免费教学”实则推销“授权”

“免费教学,小白到大神的逆袭,三个月赚十万元……”在社交平台上,从分享自己的推广赚钱经验,到邀请新用户进群学习课程,有关商家把短剧推广描述为“最强副业”。

所谓的“短剧推广”,就是把短剧剪辑成短视频,发到各大短视频平台,然后帮助短剧平台获取新用户,或者获取付费用户。在这个过程中,一批教用户如何起号、剪辑、发布的课程出现了。

记者调查发现,这些商家往往以免费课程吸引用户进群学习,学完两天的免费课程后,开始以“授权”为名义收取几千元的费用。

“交了4880元,一分没赚。”一次偶然的机会,李女士加入了短剧推广的群。

据李女士介绍,前两天的课程还会教一些干货,但从第三天开始卖短剧授权,有授权才能发作品,花了将近5000元买授权,在指导下重新申请了抖音和快手的账

号后,等到要发作品时才知道抖音要达到500粉。

“课程老师说交3000元升级高级课,才能涨粉和使用软件。继续交钱,后边还不知道什么情况,不交钱什么也做不了,之前的钱几乎是白交。”李女士对记者说。

此外,还有些商家以“工作卡”为噱头,让用户办所谓的专用电话卡。

“商家说这个卡是和官方合作的,有流量扶持,办好后发一个短剧推广的课程。实际上办卡和推广没有一点关系,课程也是网上都能搜到的水课。”看到推广群里不断有新人进来,不停地让办卡后,于先生才意识到这些商家是靠开卡挣钱的。

以“免费教学”吸引用户入群的商家并非个例,这些商家还会以名额有限、限时优惠等理由催促用户交钱。一位商家在群里表示:“给大家争取到了优惠,原价4880元,现在最低2880元。”

拉新分佣 到账分红难提现

除了用“免费教学”吸引用户进群交费购买相关项目外,有些“短剧推广”的套路更为隐蔽。

在社交平台看到短剧推广的帖子后,处于职业空窗期的孙女士在客服人员的指引下,注册了一款短剧推广APP。该客服人员称:“按照链接流程注册会员,成功后就可以推广短剧,一天就可以拿到佣金,拉新人人会可以分红50元。”

然而,当孙女士拉到新用户下载入会后,追问佣金何时能够到账提现时,却被告知:“新用户要充值99元的会员才算有效拉新,满500元才能提现。”

而在短剧推广平台上,拉新人人会可以得到佣金似乎是默认规则。

一位商家介绍道:“邀请好友推广的人

数越多,代理的等级越高,最高可以返3%的推广奖励。”

曾经从事短剧推广行业的吴先生直言,无论什么规定,实则都是商家阻止你提现的套路。当拉到10个人后,平台还可以改规则,比如连续充值3个月等。

知名互联网专家郭涛认为,“拉新分佣”通过发展下线形成层级抽佣,但实际收益集中在顶层,本质是庞氏骗局的变种。

而从法律的角度看,北京观韬律师事务所执行合伙人、知识产权业务委员会主任李洪江认为,拉新分佣、充值会员才能提现等模式,涉嫌违反了《中华人民共和国消费者权益保护法》第26条有关“禁止设置不公平交易条件”的规定。

一键推广 想赚钱先交钱

在某些商家的介绍下,短剧推广还变成了“一键操作”,只需先交推广费就能完成短剧推广,还能赚到分红。

在短剧推广商家的指导下,记者下载了一款名为“陆元影视”的短剧推广APP。

据该平台客服人员介绍,短剧推广要先付推广费,不同的短剧推广金额不同、分红也不同,但推广结束后推广费和分红都可以返还提现。

“新手可以先体验88元的短剧推广体验福利,推广周期结束后就可以返还本金88元和10元的分红。”随后该客服人员将记者拉进了“VIP交流群”中。

当记者追问推广流程时,该客服表示:“完成注册和实名认证后,点击‘一键推广’即可,不需要自己剪辑和发布作品,由平台发布。”问及提现规则时,该客服对记者说:“单笔最低200元。”

也就是说,若想把平台赠送的新手推广得到的本金和分红提现,还要先付费推广其他短剧,等本金和收益满200元之后才能申请提现。而目前,该平台短剧推广的起投金额最低为300元,最高达159000元。

李洪江表示,根据《中华人民共和国民法典》第496条规定,平台单方设定“最低提现200元”且未显著提示,涉嫌侵害用户的知情权;而根据《中华人民共和国消费者权益保护法》第26条规定,商家规定“必须再付费推广满200元”才能提现,属于通过不合理限制剥夺用户财产处分权,属无效格式条款。

“设置提现门槛的方式构成格式条款,应属无效。而当用户完成新手任务后,账户内约为98元,即88元本金和10

元分红;由于未达200元,因此无法提现,实质强制用户继续投入资金。”李洪江如是说。

而在该平台的“VIP交流群”中,已有9603位用户,不少“老手”正欢迎新用户入群,并晒出自己赚到的佣金流水。

然而,先交推广金,等推广周期结束后真的可以拿到本金和分红吗?

曾经在该平台上参与过短剧推广的林女士说:“达到提现门槛后,尝试提现多次都显示资金冻结。”

在消费者投诉平台黑猫上,以“短剧推广”为关键词进行搜索,共有979条相关投诉,大多集中在“虚假宣传”“拿不到佣金”“无法退款”领域。而单独搜索“陆元影视”,共有173条有关投诉,其中一条直指“账号封禁、资金提现冻结”。

知名商业顾问霍虹屹表示,无论是哪种套路,打着“财富自由”噱头吸引用户入局短剧推广从而缴费的现象,本质上是在捕捉当代人对副业、自由收入、低成本变现的渴望,然后用夸张的数字、稀缺的案例制造“FOMO(错失恐惧)效应”。

在李洪江看来,消费者如果不慎掉入此类套路,首先需要进行证据固定,保存课程宣传页面、聊天记录、支付凭证、平台规则截图等;同时,依据《侵害消费者权益行为处罚办法》第5条规定,向市监部门投诉。而对于行业来说,要及时出台有关短视频推广营销合规指引,明确收益承诺的披露标准及合同解除权条款,促进良性发展。

(据《北京商报》)

中消协提示: 谨防“免密支付”盗刷漏洞

新华社北京3月25日电(记者 赵文君)中国消费者协会(以下简称“中消协”)3月25日发布消费提示,近期陆续接到消费者投诉,因“免密支付”功能导致账户资金被盗刷,提醒消费者谨慎使用“免密支付”功能,避免因账户权限过度开放而引发资金损失。

为何“免密支付”会造成盗刷漏洞?“免密支付”即“无需密码确认支付”,是部分支付平台或应用为提升支付便捷性推出的功能,用户开通后,单笔交易金额在一定限额内可直接扣款。

据介绍,这一功能若被不法分子利用,可能带来安全隐患。如手机丢失或账

号泄露时,若被他人获取账号或设备,可通过“免密支付”直接消费或购买虚拟服务,且无需二次验证。部分平台免密额度虽设单笔上限,但短时间内高频小额盗刷仍会造成较大经济损失。盗刷交易隐蔽性强,往往通过绑定支付平台的虚拟服务如游戏充值、APP订阅等完成,消费者发现时往往已产生多笔扣款。

如何降低盗刷风险?中消协建议,非必要不开启“免密支付”,检查是否绑定支付宝、微信或银行卡,并关闭权限。定期检查授权应用,移除不常用或不信任的第三方应用支付授权。养成定期对账习惯,及时查看账单通知,发现不明消费立即核查。定期检查订



阅服务,取消不再需要的自动续费项目。

一旦遭遇盗刷后怎么办?中消协建议,若发现账户存在异常交易,应立即冻结支付渠道,通过银行客服、支付宝或微信平台紧急冻结关联账户,阻止后续扣款。同时留存证据,保留盗刷记录截图、交易时间等信息,向支付平台投诉。若损失金额较大,需及时向公安机关报案。如遇消费纠纷,可通过“全国消协智慧315”平台进行维权。

九江银行 赣江新区分行
BANK OF JIUJIANG GANJIANG NEW AREA BRANCH

交通银行
BANK OF COMMUNICATIONS

中国建设银行
China Construction Bank
中国建设银行 建设美好生活

中国人寿
CHINA LIFE
相知多年 值得托付