

医美直播乱象调查——

直播间“破价”的医美产品靠谱吗?

“熬夜脸色发黄、满脸痘痘的宝宝有没有,都去拍2号链接,一张万能卡,解决你肌肤十大问题……”

北京市朝阳区居民汪璐(化名)刷手机时,偶然点进了一个网红的直播间,当晚进行的是医美专场,在主播一声声“医美比护肤管用一百倍”“超级低价错过不再有”的宣传声中,汪璐花2700多元在直播间买了一张“万能美肤卡”。

然而,线下核销卡的过程,却并不像汪璐想象的那样顺利。联系到店面诊后,她发现负责接待的仅是自称“美妆顾问”的工作人员,对方拿不出任何医疗身份证明。所谓面诊,就是顾问用一个面部仪器,对着她拍了几张不同光线下的面部照片,并直接把数据导入电脑——呈现在电脑上的面部照片可以用“惨不忍睹”形容。

“她所有的话术就是不断加剧我的容貌焦虑,然后让我在核销原本卡项的基础上,再进一步购买更贵的项目。”汪璐说,从直播间主播口中的“万能卡”,到现场顾问说只能“基础护肤”,她的消费热情一下子就被浇灭了,最后在一番扯皮之后选择了退卡。

直播间里可以卖医美项目吗?所谓“破价”“低价”医美项目可信吗?是否存在线下消费与直播承诺内容不符的情况?带着这些问题,记者展开了调查采访。

直播带货盯上医美 推广售卖或涉违法

夜幕降临,各大医美直播间开始活跃起来。在妆容精致的主播声情并茂的讲述下,各类医美

项目纷纷上架,从基础的光电项目,到注射针剂、头顶玻尿酸、精灵耳。

据记者观察,医美直播主播类型大致分为两类,一类是医美机构通过官方账号进行直播,这种情况下上架的商品链接对应的都是机构的服务,主播也是机构自行联系或选择的。还有一类

主播正在热情满满地介绍产品,橱窗里已经上架了“水光自由卡”“天鹅颈定制卡”“万能抗衰老卡”等商品。“如果不是通过这种方式,很难发现有这样一个直播间。”戴女士说。

值得注意的是,医美产品入驻直播间或涉嫌违法。北京至瑾律师事务所主任



是粉丝众多的带货大V,通常会在医美专场推出相应的卡项,对应不同项目。每张卡都可以在全国多家不同医美机构进行消费,这种情况下主播就是大V本人,偶尔会有一名医美顾问一起参与,但相关机构工作人员并不会出现在直播间。

除电商平台、短视频平台外,一些医美直播间开始转入私域直播。今年“双11”期间,北京朝阳的戴女士被朋友拉进一个名为“某医美机构闺蜜夜福利秒杀”的聊天群组,原来该机构正在进行直播活动预热,邀请新人进群就可以额外享受活动福利。

“双11”当晚,机构工作人员在聊天群中甩出一张二维码,扫描后直接进入“爱逛”小程序,

李岑岩告诉记者,按照《医疗广告管理办法》,医疗广告是指利用各种媒介或形式,直接或间接介绍医疗机构或医疗服务的广告。主播和其背后的医美机构之间存在利益关系,在直播画面向公众推广售卖医美产品,无疑属于医疗广告范畴。如果是医疗广告,就应当在发布前申请医疗广告审查,取得医疗广告审查证明。

“破价”成主要卖点 隐含假货水货问题

医美直播间主打的一个点,就是“破价”“低价”。在一些医美直播间,商品链

接中直接标出了“秒杀价”,并显示原价进行对比。例如,在北京某医美机构的直播间,原价7999元的半岛超声炮(面部),直播间秒杀价为2999元;原价12999元的超声炮(面部+颈部+眼部),直播间秒杀价为4599元。

甚至有的主播会称直播间价格跌破一折。例如,在某博主医美直播间内,一张“局部增益卡”,据主播介绍2299元包含6个项目,还赠送超光子和面部刷酸,算下来均价是328元每项。“相当于328元能做一次超声炮,比市价一折还低。”

为什么医美直播间能做到如此低价?

“医美行业的获客成本占比很重,可以占到门店运营成本的40%到50%。所以当医美直播兴起时,不少机构蜂拥而至,把直播视为一个破局的平台和渠道。”孟以安在医美行业从事运营5年多,她告诉记者,医美直播的低价甚至“破价”,一部分是大机构在打价格战,还有一部分则是一些机构可能用假货、水货替代,给求美者的健康带来了风险。

体验感不尽如人意 反复推荐更多项目

实践中,不少受访消费者表示自己冲着直播间“薅羊毛”去的,但实际线下体验不尽如人意。

今年5月,广东深圳的皮女士在直播间买了一张1999元的光电卡,主播明确表示深圳某医美机构可以提供欧洲之星抗衰老项目,且保底50分钟。然而到了现场时,机构工作人员在核销前

闭口不提没有该项目的情况,满口承诺皮女士适合做抗衰项目,但扫了卡券二维码核销后,又告诉皮女士,“我们没有这个机器”。私信主播售后,对方却说,“店里报项报错了”。最终经过一番扯皮,店家才同意全额退款。

在社交平台、第三方投诉平台上,涉医美直播的投诉、不满众多,内容包括:主播承诺未核销能直接退款的情况下,到店未核销,但医美机构和主播方均不同意退款;在直播间买的医美项目,未到店使用却被核销,申请退款未果;直播间下单医美组卡后,一直预约不上;医院仪器不支持扫码验真伪,线下消费还要求加钱升单;直播间里明明是全时段可用的医美卡,联系医美机构预约时却说周末无法使用……

工作中,孟以安见到过不少医美直播间存在的“坑”。破“底价”的医美项目,一方面,线下消费时机构可能在量上暗做文章,量打得不够很难有效果;另一方面,医生资质不足、手艺不精。还可能有“挂羊头卖狗肉”的情况,一些小机构可能用未经过国家授权批文的耗材进行操作,即“水货”甚至假货。

吴迪说,如果消费者在线上购买了医美项目或产品,但线下实际消费与承诺不符,可能构成虚假宣传或欺诈行为。这种情况下,消费者有权要求退款或者按照线上购买的内容得到相应的服务。建议消费者在遇到类似情况时,保留好购买凭证和相关证据,并与商家沟通解决。如果商家拒绝合理解决问题,消费者可以向消费者权益保护部门或监管机构投诉举报,寻求帮助和维护自己的合法权益。

据《法治日报》

尾号“999999”的手机靓号 拍出2614万余元天价

这一成交价创下全国最高纪录

近日,江苏镇江经济开发区法院一个手机尾号为“999999”的靓号开拍,起拍价仅100元,缴纳20元保证金就可以报名竞拍,这一低门槛吸引了720人报名,然而令人惊讶的是,经过24小时的拍卖,该靓号共2893次出价,最终以2614.5892万元成交。记者搜索公开信息显示,这一天价成交堪称全国之最。

记者注意到,该靓号上线竞拍后,半小时左右拍卖价格达到70万元,而在随后的10分钟内,竞拍价格大幅飙升,10时41分达到了700万余元,到了下午4时50分,价格突破了1000万元大关,而到了当晚6时10分时,经过数百次竞价后,价格从1990万余元抬升至2005万余元,突破2000万元大关。这场激烈的竞拍吸引了720人报名,2247人设置了提醒,37928人次围观了该场拍卖。

记者搜索发现,尾号是6个“9”连号的手机号码虽是靓号,但并不十分稀缺。此前阿里资产拍卖网站上线了一个尾号9个“6”



的手机号,起拍价高达1366万元,当时该手机号第一次竞价吸引了6万余次围观,不过直到网拍结束一直无人报名竞拍;2021年,江苏常州溧阳市人民法院通过司法拍卖平台公开拍卖被执行人尾号“999999”手机号码,经过激烈竞拍,最终以20.9万元成交。当时,该手机“靓号”拍卖也创下了常州地区法院此类资产的拍卖价新高。

成交价超2000万元,这一手机靓号的拍卖价格突破了网友们的想象,有网友质疑是否有人恶意哄抬价格,记者注意到,公告中醒目位置有重要提示,本次拍卖为刑事处置资产,请谨慎出价,对于在司法网拍中恶意抬价,扰乱司法拍卖秩序的买受人,人民法院可以对其罚款、拘留,构成犯罪的,依法追究刑事责任。

据《现代快报》

马肉、鸭肉冒充牛肉 涉案金额近3000万元

一男子被判无期徒刑,并没收全部财产

昨日,最高人民法院、最高人民检察院联合发布一批危害食品安全犯罪典型案例。其中,第一起案件就是河南某食品公司“生产、销售伪劣产品案”。报道称,该公司实际控制人申某富生产、销售用马肉、鸭肉等冒充的牛肉制品,并通过30多家网上店铺销往全国,总销售金额达到2690余万元。最终,法院判处其无期徒刑,并处没收个人全部财产。

案情显示,2020年以来,被告人申某富实际控制河南某食品有限公司生产经营期间,委托被告人申某担任该公司总经理,并聘用刘某超等人生产、销售各种肉类加工产品。2020年4月,申某富出资组建电商部门,在多个电商平台开设店铺30余家,用于销售生产的肉类加工产品。此后,申某富组织人员购进马肉、鸭肉、鸡肉和猪肉,通过腌制、卤煮、烤制、晾晒等工艺制作成“手撕牛肉、风干牛肉、五香牛腱子、五香牛腩子”等假冒牛肉制品,通过线

下渠道和线上电商渠道销往全国各地。申某富等人生产、销售假冒牛肉制品,销售金额共计2690余万元。此外,申某富等人还生产、销售以大豆油添加香精、色素等冒充的假芝麻香油,销售金额共计180余万元。

河南省安阳市人民检察院以生产、销售伪劣产品罪对被告人申某富等人提起公诉。经河南省安阳市中级人民法院一审、河南省高级人民法院二审,认定被告人申某富等人以假充真,生产、销售假牛肉制品、假芝麻香油,销售金额共计2870余万元,其行为已构成生产、销售伪劣产品罪。在共同犯罪中申某富、申某财系主犯,其余被告人系从犯。据此,以生产、销售伪劣产品罪判处被告人申某富无期徒刑,剥夺政治权利终身,并处没收个人全部财产;以生产、销售伪劣产品罪分别判处被告人申某财、刘某超等人有期徒刑二年至十五年不等刑期,并处罚金。

据央视