情感直播间里 又见花式"坑老"

随着"双十一"火热进行,记者发现一些主播通过表演情感"剧本",引诱老年人下单;福州市消费者协会提醒,理性消费,不盲目跟风

N海都记者 林雅璇 文/图

今年的3·15晚会上,央视曾曝光直播间通过苦情戏收割老年人同情心,诱导其消费的乱象。近日,随着"双十一"购物节的火热进行,记者发现"直播间剧本杀"又卷土重来。一些商家不直接带货,而是通过表演情景戏的形式在合适的时机推出商品,引诱直播间里的老年人下单。对此,福州市消费者协会提醒,中老年人消费者避免进入来源不明或声誉不佳的直播间,要理性消费,不盲目跟风。



"免疫力低下、经常生病、脸部松垮有皱纹喝这个!线下299一桶,直播间只需要19.9一桶!"昨日,记者进入一个有4528万粉丝的短视频网红的直播间。他先是与网友连麦,听网友讲述情感故事,在"疏导"对方的同时提出合作,帮助对方售卖蛋白粉。直播过程中,主播不断强调该款蛋白

情感带货主播们瞄准的是银发群体的"钱袋子"。尽管套路已经被曝光,平台也多次发布整治公告,但中老年人通常难以识别这些骗局,反而心甘情愿地花钱买单。

不少年轻人表示,家中 长辈"深受其害"。就读于福 州大学城的大四学生小燊表

□消费提示

对此,福州市消费者协会提醒广大消费者,首先要谨慎选择直播间。应该选择信誉度高、评价好的直播 间进行交易.这些商家往往 吵架、卖惨……直播间套路多

粉同时具备植物蛋白、动物蛋白,2000单限量售卖。评论区有网友询问"高血压能喝吗"、"缺钙能喝吗",主播都回应称"可以起到作用"。然而,该产品外包装明确写着"固体饮料",也无"蓝帽子"保健品标识。直播半小时后,记者查看蛋白粉销量,已达到9万多。

记者调查发现,多个直

播间存在类似模式:先演绎"情景剧"或情感连麦,再上链接吸引观众下单。某个曾被央视3·15晚会曝光封禁的情感主播,还在直播中上演"后妈虐待继女"的剧情。先是"继女"与主播连麦,哭诉悲惨童年遭遇,随后"后妈"与主播连麦发泄情绪,主播也"泪流满面"将

观众带入剧情,以扩大直播

间流量。

记者注意到,11月8日,快手官方发布了"关于恶意炒作违规的公示",其中明确:禁止以矛盾、伦理、炫富、歧视、卖惨等违反社会公序良俗的元素进行虚构剧情演绎、制造矛盾冲突,或是虚构或夸大商品医疗保健功能。可实际上此类"表演"依旧屡禁不止。

花式话术诱人"入坑"普通饰品高价卖

示,奶奶今年70岁,在小燊的指导下学会了刷短视频、看直播,还询问小燊如何下单直播间中的产品。她说,由于奶奶认字不多,难以辨别产品上的信息,尤其容易被主播"忽悠"。"产品上面写得清清楚楚是饮料,但是她听了主播的宣传还以为是'良药',买了一堆植物饮料、

固体饮料回家。"

"我妈宁愿相信'爱新觉罗家族'、'南宫家族',也不相信我。"市民小青表示很无奈。近段时间,"双十一"带货直播活动更加丰富,小青说妈妈"每天从睁眼到睡觉都在看",对直播间剧本深信不疑。她表示,直到妈妈花费3999元

购买了一个"翡翠佛公吊 坠",才引起了家人的重 视。小青先是找到相关机 构进行鉴定,确认该吊坠 仅价值几百元,并以此为 依据说服妈妈申请退款; 随后,小青根据该商家营 业执照上的地址拨打 12315,在工作人员的帮助 下成功退款。

勿被情绪、氛围影响 盲目跟风

具备较高的售后服务水平, 能够为消费者提供更加安 全、可靠的购物体验。避免 进入来源不明或声誉不佳 的直播间,以免上当受騙。 其次,要理性消费,不盲 目跟风。中老年人极易被主 播的情绪和氛围所影响,从 而盲目跟风购买。因此,在 购买前一定要认真观察、理 性思考,切莫轻信直播间产品具有"提高免疫力"等功效。保健食品的包装或标签上必须有"蓝帽子"标识与"国食健字"批准文号。

2023 龙湖龙民节欢乐收官

你有多久,没和街坊 邻居聚在一起"吃席"了? 去酒楼吃宴席那种不算。

对于很多脱离了乡村 记忆的"城里人"而言,这 样的记忆已经非常久远。 而对于一些曾定期参与社 区内宴会的小区住户来 说,由于近年来各种外界 环境因素影响,这样的记忆同样模糊。

作为广大龙民每年 一大龙民节","龙民等" 一大龙民节","龙民等" 一连续举办9届。每年 一连续举办9后之间,它活动的形式,它们动的形式,它们动的形式,处,签 一个大大龙民每年 一个大大龙民每年 一个大大龙民等。 一个大龙民等。 一个大龙等。 一个大龙等。 一个大龙军等。 一个大战等。 一大战等。 一大战等。 一大战等。 一大战等。 一大战等。 一大战等。 一大战等。 一大战等。 一大战等。 一大战等。



一场福州味的本邦盛宴

"这鱼丸,算是福州最招牌 的!"

福州梁厝举办的"龙民节" 百家宴上,龙民王先生感慨道。王先生所说的鱼丸,是由 国家级闽菜大师林汶现场亲手制作。更难得的是,林汶在现场将福州经典鱼丸肉燕的"制作秘籍"全面公开,里面包括配料比例,搅拌手法等难得一见内容,让现场有心学厨艺的龙民受益匪浅。

除了看到大师教学,福州百家宴还联合聚春园、一碗福州,拿

出了同样"招牌"的福州菜,在报菜名时,主菜的"十全十美"让龙民们津津乐道:一蒸大菜鲟、两煎醉香肝、三酥炸糟鳗、四季太平燕、五彩香油虾、六味罗汉佛、七星大鱼丸、八宝全节瓜、九重农家粿、十香醉排骨……

"很高兴主办方能让我们有机会品尝那么多福州地道美食,在与邻居分享美食的同时,还能学到好多福州知识!"龙民张阿姨是位"新福州人",通过参加百家宴,她笑言自己全家离老福州"又近了一步"。

以"欢聚"共度好时光

一个龙民专属的"欢聚良机"

今年"龙民节"期间发布的《龙民生活白皮书》(简称"白皮书")中提到,龙民年龄覆盖广泛,25岁-45岁的青年群体是"主力军",其中35岁-45岁年龄段的用户占比45%,而45-55岁及55岁以上用户占比的总和为12%。

尽管龙民里头中青年群体占比巨大,但这并不代表其它年龄段的群体可以被"忽略",在百家宴这种具备巨大普适性的场景下,福州和厦门通过叠加社区微市集,互动小游戏等子活动,让来"干饭"的不同年龄段龙民,都能融入到节日中,收

获自己的欢乐。

今年"龙民节"还恰逢重阳节,龙湖在厦门联动当地社区,举办了一场"金婚照"版全家福摄影。对于社区里的小朋友而言,周末和小伙伴们一起下楼,看一场好看的动画片,其"开心指数"和"不挨骂指数"远超过蹲在家里看手机。针对这部分小龙民,福州、厦门、泉州的"龙民节"特别组织动画主题的观影活动。而在福建多个冠寓门店,龙民节观影主题又变成更符合"Z世代"口味的英美影视剧。

一次挖掘多元价值的"再进化"

如果说为龙民营造欢聚场景, 是龙民节的重要目的,那么让龙民 在欢聚的同时,完成一些更有意义 的事儿,则是龙民节更大价值所在。

今年福州"龙民节"百家宴现场,特别安排了一个由永辉超市提供农产品的公益市集。在市集摊位上,由上海青、土豆、蒜头等随机组合成的蔬菜礼包,以每份3元的标价售出。现场所售款项全部捐赠给龙湖公益基金会的欣芽计划,用于大病儿童治疗。

在连续4年落地福建做大型活动 的过程中,福建涌现出年年自发为龙 湖工作人员"送包子"的厦门嘉誉龙 民杜先生,创造3680个厦门菜品点赞新纪录的春江天玺龙民陈女士。除了欢聚,"龙民节"也成为越来越多福建龙民展示自我的最佳舞台。

罗素说,须知参差多态,乃是幸福的本源。九年来,龙湖一直都在"死磕"龙民节细节,最终让今年龙民节成为细节最为丰富、最具备跨界多元价值的一次。现在,龙湖似乎已经习惯于这种"进化",毕竟在每次"进化"的背后,都能看到龙湖始终以客户的真实需求为锚,创造'满意+惊喜'的龙民生活体验的初心不改,这也让最好的那次龙民节,永远都留给了下一次。