



商务部17日发布数据显示,今年1至10月,全国网上零售额12.3万亿元,同比增长11.2%。根据商务大数据监测,1至10月,我国直播销售额超2.2万亿元,同比增长58.9%。

直播带货的风头仍劲,直播间里却少了许多曾风光无限的旧人。在刚刚过去的“双11”中,与直播带货有关的混战和数据依然稳稳盘踞在热搜榜前列。但话题之外、战报之中,热闹大多是“超头主播”们的,明星主播着实鲜有,不少明星离开直播间。2020年曾被称为“明星直播带货元年”。3年已过,曾雄赳赳气昂昂地进军直播带货界的明星们,似已走到纷纷偃旗息鼓的十字路口。曾经明星的尽头是带货,难道带货的尽头则是停播?

而浙江省消保委也提醒,直播间“低价”商品可能是“套路”,某些“低价”商品容易被商家作为“引流”的利器,消费者在直播购物时要尽量选择信誉高、口碑好的商家进行交易。



建隆漫画

明星为何纷纷停止直播带货

专家表示,此前带货“顶流”明星主播无货不带,给钱就带,缺乏公信力,其名气和口碑被不断消耗;而浙江省消保委也提醒,直播间“低价”商品可能是“套路”

贾乃亮不是第一次“翻车”

近日,有消费者称在贾乃亮直播间,宣称原价2899元的鸭鸭羽绒服卖449元,实际228元就可买到同款。对此,鸭鸭品牌总监胡诗琦回应:“该店铺并非我方鸭鸭品牌的官方店铺,产品也

并非鸭鸭的官方产品。目前我们已经在走打假举报的官方流程。”

这已不是贾乃亮第一次“翻车”,经济观察报10月报道称,贾乃亮直播间美容仪品牌被指比线下渠道贵

1600元的话题还一度冲上热搜。

今年“双11”期间,大主播的价格机制已经多次引发争议。主播要求商家给最低价引起“价格垄断”的质疑,而主播价格并不优

惠,又会被消费者吐槽为“割韭菜”。

贾乃亮也发视频表示:“今年双11有争议,网友质疑觅光、羽绒服比线下卖得贵,但我对我的机制有着绝对的信心。”

行业更替,人找货还是货找人?

“说实话,人气并不是我们考虑明星主播的第一因素,甚至不是排名靠前的因素。”在某MCN公司从事直播相关业务的小楼(化名)对记者表示,人们或许会因为明星的人气和流量点进直播间看看,但并不会为名气盲目买单。

在小楼看来,如今不少明星1~3年不等的直播合同已到期,回归了老本行,直播带货也告别草莽时代,进入大浪淘沙的下半场。“要是说明星光环,可能在前年、大前年还有用,从去年开始已经越来越弱了。”

“明星主播的先天优势,是这种‘老熟人’的感觉有利于和消费者群体建立信任感。但从商家的角度还是转化率为王,即使是明星主播我们也倾向于选择坑位费低、配合度高、专业能力强的,我们强调的是明星要有深耕这一行业的决心,而非‘玩票’。”小楼说。

正如小楼所言,商家、消费者开始对明星祛魅,明星和带货主播之间的身份界限变得模糊起来。商家不再以名气论高低,市场也把对明星主播的标准拉到了和其他主播同一水平线上。

热闹已散,明星的流量不稳定

一直延续到房车。

以最早一批开启直播带货的“明星元老”之一李湘为例,有数据统计,自其2019年开启直播带货首秀,半年时间做了30多场直播,成功吸引到百万粉丝,彼时的卖货单月成交额已突破1000万元,算是明星主播里的佼佼者。

但早早吃螃蟹的人也

早早急流勇退,今年8月,李湘便在微博发文称“我已退休了”。许多人还记得这位曾经的明星带货一姐,直接把自己的微博名从“主持人李湘”改到“主播李湘”时惊掉了多少下巴。

带货的快乐是短暂的,明星的流量是不稳定的。经过了最初的爆发期,超头部主

播持续高速增长神话已走向终结,明星们的“事业第二春”似乎也“流水落花春去也”。

这几天,“大批艺人已停止直播带货”的话题备受关注。据统计,从2022年开始,刘涛、秦海璐、陈赫、景甜等曾经火热一时的带货“顶流”明星主播,也相继离队或彻底停播。

“贩卖星光”,无货不带缺少深度体验

今年3月,“20万请曹姓明星带货3月成交278元”的话题曾冲上热搜第一。此前,也不乏老板支付20万元坑位费邀请粉丝数高达600多万的明星带货,实际成交仅4000元等纠纷。

几年来的直播带货热潮中,不少明星艺人由于不善带货和品质问题出现翻车。虚假宣传、货不对板、表演式砍价、“割粉丝韭菜”的争议一波接一波,留下“潘嘎之交”“9块9上车”等

啼笑皆非的段子。一桩桩一件件,明星主播的名气和口碑也在不断消耗。

互联网产业分析师张书乐曾表示,明星尽管有热度,但在直播间里依然被看作作是代言,尽管能增加产品

曝光度,但缺少对所带货产品深度的体验和与产品不得不说的故事。同时,此前许多明星开展直播带货,无货不带,给钱就带,都造成了这种代言式的带货缺乏公信力。

提醒 “低价”易被当“引流”利器

而根据往年“双11”投诉分析,某些“低价”商品容易被商家作为“引流”的利器,吸引消费者到直播间驻足观看,但实际上“低价”商品却一拖再拖,链接迟迟不上。对此,浙江省消保委提醒,消费者在直播购物时要尽量选择信誉高、口碑好的

商家进行交易。主播及商家应该以诚信为本,如实、全面地介绍商品,拒绝虚假宣传和欺诈。直播平台也应该完善大促期间的平台规则,约束、监督主播和商家的行为。

(综合澎湃新闻、钱江晚报、南方都市报、新华社等)

刚刚! 11月20日实施 福州市民可领看牙补贴,不限户籍!

洗牙/拔松牙/全口涂氟统统只要9.9元,种植牙补贴价仅需1880元/颗,申领热线:400-0591-560

N 肖北/图 葛格/文

补贴发放通知

为响应《健康中国行动(2019—2025年)》,福州市口腔惠民工程发起11月全民看牙补贴,覆盖口腔基础病种,面向福州居民提供免费检查和看牙补贴,人均可领500~50000元,有望大幅减轻居民看牙医疗费用支出,提升福州居民口腔健康水平。

哪些人可以申请看牙补贴?哪些项目有补贴?补贴金额多少?如何申领?今天一文说清,事关你的钱袋子,一定要看!

一、政策介绍

看牙补贴针对福州居民,提供30%~50%口腔预防及治疗补贴援助。口腔惠民工程主办方表示:“保持口腔健康是保证生活质量的一部分,拿出各项惠民看牙措施,是希望让越来越多福州人能够得到实惠”。

二、补贴比例及范围

补贴范围:牙齿松动、缺失、牙龈出血、牙周炎、龋齿(蛀牙)、牙疼等,不限看牙项目。

1、8项费用全免:为鼓励市民重视口腔健康,报名后可在指定就诊单位享受**8项口腔检查费用全免:**

- √挂号建档
- √种植牙、矫正方案设计
- √儿童早期颌面筛查
- √口内常规检查
- √口腔内窥镜检查
- √全景片、CT拍摄
- √牙周健康检查
- √数字化三维口扫

2、补贴比例:

①种植牙可申请每颗4000元补贴,每人可得4000~50000元不等,补贴后种牙费用低至**1880元/颗;**

②口腔惠民工程高度关注全口、半口牙缺失人群,为提高其生活质量,在原有补贴基础上补贴500~1000元;

③洗牙、松动牙拔除(首颗)、补牙(首颗)、儿童全口涂氟补贴后**仅需9.9元**,每人限领一次。

④存在牙体缺损、牙疼,可申请修复补贴,每人可得500~1000元;

⑤矫正补贴1~2万元,补贴后低至8800元,隐适美可申请免费试戴1副,青少年及儿童可申请免费颌面发育评估;

⑥支持医保结算:
福州口腔惠民工程指定同福医口腔提供技术支持,看牙项目若符合医保范围,可使用医保结算。

口腔惠民工程 申领惠民补贴流程

1. 报名:拨打400-0591-560热线申领或扫描下文二维码申领,申领时间截止到11月30日。

2. 审核:等待基本信息审核及工作人员电话进行核查确认。

3. 领取:如基本信息审核通过并且确认无误,以工作人员告知时间为准,到指定单位使用。

4. 就诊:领取成功后,请按预约时间到指定单位指定医生处就诊。



微信申领通道