

声称付费9元看国足比赛,实则是会员连续包月

爱奇艺平台被质疑暗藏“套餐陷阱”

2026年美加墨世界杯亚洲区预选赛18强赛首轮,中国男足与日本队的比赛5日18时35分正式打响,中国足协公布爱奇艺为国内唯一一家转播平台。然而,不少球迷反映,在操作时发现,所谓9元观看比赛暗藏“陷阱”,实则为体育频道会员连续包月价格。“很多人花了9元,可能不知道这是月套餐,下个月还会被扣费。”一位球迷表示,这是典型的“诱导”。

不少球迷报怨称
支付9元费用却看不到比赛

5日下午,不少国足球迷期待当晚的中国男足世界杯预选赛18强赛首战,并选择通过爱奇艺平台付费观看。

在操作过程中发现,网页提示“本场为体育付费直播”以及“免费看本场,¥9开通会员”。在点进购买页面后,网页则再次跳出三个选项,体育会员、“足球”会员以及购买单场,其中体育连续包月(免费看两场)的价格为9元,而非会员购买单场观看国足比赛的资格则需要花费18元。不少球迷抱怨平台疑似诱导用户购买会员,相关话题冲上热搜引发热议。

此外,还有网友反映,选择在爱奇艺体育付费观看,但付费9元后,却始终无法显示直播画面,导致不少球迷在页面上留言询问:“为什么付费后看不了?”记者实测证实,在比赛开始前付费9元,明明已经扣费成功,但到比赛开始后,页面还一直提示本场比赛需要付费购买。

不断刷新App
比赛开始34分钟画面才出现

在实测中,记者连续刷新多次,不断退出App后再登陆,页面才开始显示“您有1张观赛券可用”。在按了“立即兑换”的按钮后,又是不断回到兑换页面,并显示“您已经兑换过本场比赛”,就是不播出比赛画面。最后在不断重复操作,耐心都快耗尽的情况下,到比赛第34分钟才出现了直播画面,错过了几乎半场比赛。

据了解,5日在爱奇艺体育频道遭遇类似情况的球迷不在少数。在一个球迷群里,一位球迷反映:“我购买了3次还是看不了。如此重要的一场比赛,爱奇艺的付费直播却给部分球迷带来了极大的困扰。”还有网友吐槽爱奇艺付费页面卡住了,“页面一动也不动,更别谈看比赛了”。

5日19时左右,爱奇艺体育电话客服已无法接通,客服留言称:“非常抱歉,目前业务高峰,为了节省时间,请在听到‘滴’声后留言”。部分设备无法加载爱奇艺体育App在线客服,也有设备显示需排队4497位。

爱奇艺道歉称
球迷太热情瞬时流量过大

随后,爱奇艺体育官方微博发布声明称:“非常抱歉在今晚(5日晚)世预赛亚洲区18强赛中国男足首场客场对阵日本队的直播中,因球迷的热情,造成瞬时流量过大。我们的技术服务资源分配超出限额,给部分用户造成了不好的观赛体验。后续我们会进一步加强技术预案和运营能力,给大家提供更稳定可靠的直播服务。感谢每一位为中国足球加油的球迷!非常感谢您的理解与支持,再次向您诚挚道歉!”

针对球迷提出,开通连续包月后是否存在自动扣费的问题,记者6日致电爱奇艺体育客服热线进行咨询。客服告诉记者,开通连续包月后,在扣费前会通过短信通知客户,“仅想观看本场比赛的用户也可以在购买连续包月后,即可取消该权益。”

据大院新闻、《成都商报》报道

线上瞄准中老年女性或“宝妈”,用话术套路她们多次复购
护肤品销售人员:“做这个,你就不能有良心”

“销售没套路,消费者就不会买单”“有能力的客户,价格就多报一点”“成本价不便宜,利润不高,哪来的高提成?”“六七十岁老人或宝妈,在家没事做的,就忽悠她们”……这是一家线上护肤品公司多名销售的“心得体会及销售秘诀”。他们所在的长沙丝元晨晶电子商务有限公司(下称丝元晨晶公司)通过社交平台投放广告,瞄准40岁至60岁的女性群体,通过低价吸引下单,再诱导多次复购。有顾客第一次消费以498元成交,二次消费则达到数万元。

护肤品公司销售称
“做这个,你就不能有良心”

“不能有同情心,不管客户(会不会)过敏,只要钱”“做这个,你就不能有良心,你当成电诈就好”……这是线上护肤品公司丝元晨晶公司多名销售人员的“心得秘诀”。这是一家什么公司,销售竟然不能有良心,还要怀着搞电诈的心思赚钱?近日,记者以求职者身份,应聘成为该公司一名销售,等待公司安排入职。

入职培训负责人陈女士介绍,记者入职岗位为公司的二线销售,即面向已经在公司初次购买了产品的消费者,鼓动她们实现产品复购。陈女士表示:“搞充值(活动)的时候一个客户可以开出八万八千元的单。五万以下的单销售提成是10个点,五万到七万13个点,一旦业绩过九万就是

16个点,每个月十五万就有20个点的提成,公司额外再奖励三千元现金。像我们团队成交率比较高的销冠彭女士,她上个月的成交率达到65%,一个月业绩30万不是妥妥的吗?”

陈女士还介绍,“顾客一般选择六七十岁的女性,也有的是宝妈,她们在家里没事做,(我们就)忽悠她们。做这个,你就不能有良心。”

公司股东透露
标价320元药水成本几十元

一位老员工告诉记者,员工的产品内购价为3折。“如果成本不便宜、没有那么高的利润,我们的提成哪里有那么高呢?”记者咨询了该公司一名李姓股东,公司主推的祛斑“药水”标价为320元,如果以内购价购买,只需要96元,成本价是不是只有一二十元?该股东回复:“反正也就几十块钱这个样子。”

陈女士要求新员工反复观看部门销冠彭女士与客户沟通时录制的视频。在实际销售中,彭女士会向客户反复强调:“你要记得,你现在排(黑色素)有多难看,以后洗出来就有多好看。”彭女士称:“想要客户二次消费,就要明确告诉消费者,你手上的产品不够,如果需要把脸上的黑色素排干净,还需要更多的产品,最终引导消费者复购。”

根据彭女士的教学,一名销售在与客户沟通中称:“你用完了产品,但根据你现在的状况,还要接着排(黑色素),现在还



没排干净,你想要有好的效果就要花钱再购买。”该名销售给消费者的复购设计了三档方案:基础方案价格三千元到五千元,中端方案价格七千元到八千元,高端方案九千元到一万元。

一线销售人员称
客户不复购就说“后果自负”

记者注意到,在该公司一线销售吕先生提供的面向新客户话术中,他承诺消费者如配合使用产品,就能做到“彻底根治不反弹”。记者发现,多位销售在与客户打电话时,如果客户拒绝复购,销售会立马“变脸”,要求消费者签署一份《结案协议》。该协议载明:“结案后,后期如果消费者皮肤出现红肿、过敏、敏感、色素回流、反黑等情况,该公司概不负责。”销售也会多次严肃强调,如不复购,“脸上出了什么问题自己负责”。

吕先生称:“你在这里就不能有同情心,管他(消费者)会不会过敏。我不管,反正我只要钱。做这个你就不能讲良心,你

就当是在搞电诈。”

记者查询发现
售卖护肤品没有相关注册

《化妆品监督管理条例》规定,特殊化妆品需要经国务院药品监督管理部门注册后方可生产、销售。在丝元晨晶公司产品宣传资料中,其宣称产品在药品监督管理部门注册过特殊化妆品。记者根据该公司产品宣传资料提供的批准文号“国妆特字G20210092”,在国家政务服务网的“国产特殊化妆品注册信息查询”界面搜索,发现该批文为一款名为“lanseyaoji美白祛斑面膜”的产品,根本不是其主推的祛斑药水“透雪颜人参赋活精华水(I型)”的批文。

记者暗访期间询问公司相关负责人杨女士,为什么所售产品没有批文仍在宣传产品功效并称其为药水,杨女士表示:“公司确实有一些是没有备案的,这个也是没办法。”

据《潇湘晨报》报道

