

# 卖卡时宣称“0元购”，收到货想要使用需高价充值激活 直播间卖的低价卡暗藏隐性消费套路

在直播带货的各种品类中，电话卡、流量卡是成交量较高的品类。近期记者接到多位消费者投诉，反映直播中主播自称是几大运营商的官方代理，卖卡时宣称的“低价套餐”“大额流量”“0元购”“1分钱领卡”，实际上货不对板，要求高价充值，甚至暗藏隐性消费。

## 直播间售低价卡 收到货想用得花50元激活

“精挑细选了好几天，选了一款19元215G的流量卡，可收到后变成了39元80G。”近日陈先生反映，他从直播间购买了一款移动电话卡，套餐和资费都和主播宣传的不一样。他立即联系咨询，可一连多日主播都不予回复。他发觉不对劲，上网一搜才知道，自己被套路了。

记者进入该直播间，背景图上“19元每月”“215G”几个大字，此外背景图上还有多处“中国移动”的标识，并注明“真实资费，官方可查”。主播不断向用户介绍该流量卡“想用多久用多久，都是这个价格……点击链接免费领取，免费包邮到家……”既免费还包邮，套餐价格又如此划算，陈先生以为自己薅到了羊毛，收到货才得知，需要先充值50元激活。激活之后又很快发现，套餐和宣传的根本不一样。

## 以为是“薅羊毛” 消费者不知不觉被“割韭菜”

记者在各大社交平台搜索发现，很多消费者都有此类被坑经历。卖卡主播往往声称“官方营业厅直发”，出售的流量卡以超低价格和超高流量为噱头，打出“这羊毛不薅白不薅”“轻松实现流量自由”的口号，并且明确表示不想用了随时可以注销。

记者在几个直播间购买电话卡进行调查，其中一个直播间内，记者购买的是

联通卡，收到时却变成电信卡。客服表示，购卡后需由运营商审核，因未通过联通审核，便为消费者换发了其他运营商的电话卡。随后记者发现，商品链接详情页的底部藏着一行小字，显示“如果审核失败，将自动换发其他号卡”。记者咨询了几家运营商了解到，在一般情况下，只要一张身份证开卡不超过5个、不存在恶意欠费记录，都不会出现“审核失败”。

在另一个直播间，主播建议大家同时购买三个链接。然而，记者按要求拍下后，收到的仍是一张购买链接之外的新电话卡。此外，记者发现，该商家的产品没过几天就全部下架了，而直播间依然在销售同样的产品，只不过换了个商家，商品也经过重新包装，改头换面了。

## 打“官方代理”旗号 门槛极低几乎人人都可以当

既然是“官方代理”，为何套路如此多？记者深入调查后发现，这些所谓的“官方代理”实际上几乎人人都能当。

几家运营商均称，若开卡激活后，在营业厅或电话咨询可以查到相关号卡套餐，说明该号卡确实真实有效。这类特殊的优惠套餐在官方平台和线下网点一般不发售，多为合作方在特定平台针对新用户推出的限时活动。地区不同活动也不同，且代理商可能有单独补贴，导致整个市场的套餐内容纷繁复杂。代理商直播卖的号卡，可能就是这一类型。



要成为代理商，几乎不需任何门槛。许多公众号宣称“零成本创业”“兼职轻松月入过万”，甚至发出手把手带教的“保姆级”教程，招募“号卡合伙人”。记者随机选择了一个系统进行注册，发现仅凭身份证信息和邀请码，完成实名认证即可一键成为代理商。

该系统内，囊括了几家运营商近百种套餐，每项套餐都写明了详细内容、推广链接、产品海报等信息，同时根据不同套餐特点，注明其结算方式为“次月返”“秒

返”“月月返”等，每单的佣金在80元至200元不等。用户还可以自行招收次级分销商，按照一定比例分成，如此不断分裂，形成了一个巨大的销售网络。

系统里还有详细的推广教程，其中一个明确写道：可以通过宣传“9元月租”的方式进行引流，而事实上，该运营商并没有开通这一套餐。“但可以跟客户说。有短期的9元/月套餐，只要用户正常激活，就可以拿到相应的佣金。”

据《北京晚报》报道

# 男子为考证轻信“考不过退费”，出于投机心理网上买课被“坑” 花26900元报保过“押题班” 一道题也没押中

在网上报班学习，目前已经是许多消费者积累知识的一个重要途径，知识付费行业也随之兴起。然而在发展过程中，相关乱象也是层出不穷，从业人员资质存疑，或者是低价购课后被“套娃”收费，并且遭遇退款困难等，让享受学习的过程反而成了一件堵心的事。

## 宣称“一考就过”

### 男子花26900元报课考证

江苏淮安的丁先生是一名建筑工程从业者，他一直在关注一级建造师资格考试的相关资讯。今年6月，丁先生在刷短视频的时候，无意间刷到了账号名为“嗨学一建备考”的宣传视频。

指导教师承诺丁先生，购买课程后，一周仅需6小时至8小时学习即可通过考试，不通过就退费，这些承诺免除了丁先生的后顾之忧。然而，就在丁先生购买课程的第二天，另一名指导教师又推荐了一个价值26900元的“钻石尊享实战班”，并且声称，不过的话，也可以全额退款。丁先生就心动了。

丁先生告诉记者：“他们承诺是出题老师给上课，押题百分之百准确，不过全额退费。他们宣称的意思就是，只要参加课程，百分之百帮我过。”

禁不住指导教师“一考就过”的诱导，丁先生最终又缴纳了26900元，签订了所谓的保密协议和开课协议。随后，丁先生按照课程表的安排，完成了相应的网络课程。今年9月，丁先生满怀信心地去参加一级建造师的全国统一考试，然而进入考场看到试卷后，丁先生却傻了眼。



## 一进考场傻眼了

### 案例分析题一道都没押中

丁先生告诉记者：“一进考场，说实话我就傻眼了，大概看了一下卷子，案例分析题基本上占总分的80%左右，他们一道题都没押中。”

丁先生很后悔自己当初出于投机取巧心理购买的这个课程，赶紧联系客服要求退款，却被告知，不能退费，只能续课，

并表示与丁先生签订包过协议的是西安和成都的公司，与北京总部并无关联。也就是说，丁先生所签的合同和之前得到的所有承诺，北京总公司并不认账。随即，丁先生又联系了成都和西安两地的12345市长热线进行投诉，嗨学网公司以按合同约定不满足退费条件为由，拒绝了丁先生的诉求。12月9日，丁先生查询到了考试结果，四门考试，三门没有通过。

丁先生说：“我基本上复习都按他们划的那些重点，这才造成今年只过了一门。如果我自己看，说不定过的门数还更多一点，太相信对方了。”经过协调，目前西安公司承诺60个工作日内可为丁先生退款。

## 主播推课低价引流

### 1.9元课程变成万元学习班

记者调查发现，丁先生的遭遇并不是个案。近年来，知识付费行业日益兴起，2023年全国知识付费用户规模突破了5.7亿人。

记者在某平台多个直播间看到，主播在推销“5天声音训练营”课程，该课程特惠价为1.9元，宣传页面写着“0基础小白可学”“5天训练，打造你的声音价值”等字

眼，并宣称学习该课程可从事有声书配音、婚礼主持、平台签约主播等职业。当记者购买了该课程后，跳出一个二维码，需要扫码添加导师微信，扫码后，客服就引导记者参加5天的学习课程。

在第一天时长1小时的培训课程中，实际有关声音技能教学内容不到半小时，其他时间直播老师主要是在展示自己的声音，介绍自己通过声音致富的经历，并声称“声音行业发展前景好，入门门槛低，可以轻松变现赚钱。”直到直播课程第5天，主播老师就开始宣传14800元的“声音变现实战班”课程，声称现在报名只需要8800元。

记者调查发现，知识付费课程低价引流的情况非常普遍。不少课程都是先以低价课程来吸引消费者购买，之后客服以辅导为由将消费者引流到微信，再通过微信或者是直播的方式来推销所谓的更专业的高价课程。

记者在公益性消费者服务平台“黑猫投诉”了解到，2023年12月1日至2024年11月30日，黑猫投诉平台累计收到网课相关投诉14738件，投诉问题主要集中在虚假宣传、诱导消费、不予退款、服务不到位等。

据央视网新闻网报道