

陷阱!一分钱解锁视频会员



“永久观看全网会员视频”涉嫌通过非法破解视频平台安全防范,窃取资源,属于刑事犯罪。

“买一家视频平台的全年会员要两三百元,现在一分钱就能永久看全网各大平台的会员视频,还能看超前点播,你不动心?”近一段时间,视频平台热播剧超前点播功能引发热议,网友抱怨平台“吃相太难看”的同时,网络黑产也蠢蠢欲动。

记者注意到,在电商平台上,有大量“永久看会员视频”的商品。这些商品不仅价格低至一分钱,而且功能强大,无广告、蓝光,更重要的是可以观看超前点播内容。进一步调查发现,目前生成、出售账号永久观看全网会员视频已成产业链。有团队宣传称,付费加入团队后,月入可达百万元。

律师提醒,“永久观看全网会员视频”涉嫌通过非法破解视频平台安全防范,窃取资源,属于刑事犯罪。对于消费者来说,购买、登录此类账号易造成个人隐私泄露和财产损失。

一分钱一个App,搞定全网会员视频

记者在淘宝、拼多多等平台搜索“追剧神器”“永久VIP视频”等关键词,有大量相关商品在售,且部分商品成交量已超过10万单。

“全能VIP会员播放器,同步更新,永久可用,支持腾讯、优酷、爱奇艺等12家播放器,高清、蓝光、无广告、无弹窗……”一款商品用大字介绍详细信息。这款商品拼单价格仅0.01元。记者下单后,店铺客服随即发来使用方法。

客服表示:“使用永久视频会员需要下载指定的App,直接在App里观看就可以了。”随后其发来了该App的下载链接。

记者复制该下载链接到手机浏览器后,下载了一款名为“圈圈影视”的App。在完成注册后,花费0元即成为了年度会员,可获得看剧不限、专享剧集、免广告权、专属标识等VIP权益。

记者注意到,“圈圈影视”App并未将腾讯、爱奇艺、优酷等视频平台的内容做区分,而是混在了一起。搜索发现,当前一些热门独播剧均可在该App观看。例如,腾讯视频独播剧《云南虫谷》在会员模式下可观看14集,其中包括3集超前点播。但在“圈圈影视”App内,《云南虫谷》14集内容均可解锁观看。

神影视小店”店铺花一元钱再次购买了账号。该账号同样仍需在指定的软件内登录查看。客服介绍,“花一元钱,目前主流视频平台的会员电影、电视剧和超前点播剧集,都能通过我们的软件永久免费观看,不用花更多钱去开通各个平台的会员。”记者通过客服提供的链接下载了一款名为“云梦影音”的App,输入激活码后,即获得了“永久贵宾”的权益。

“云梦影音”App对各大视频内容作了区分,包括爱奇艺、腾讯视频、优酷视频、芒果视频、搜狐视频等平台。经体验发现,目前一些开超前点播的剧集均可在“云梦影音”App内正常观看。

值得注意的是,“圈圈影视”“云梦影音”两款App在应用商店内均检索不到。

已成产业链,加入团队月入百万?

记者体验发现,用上述App观看视频体验较差,不仅画面模糊、白光较重,还经常出现卡顿和无法加载的问题,一段不到两分钟的视频出现了四次卡顿。此外,云梦影音App上还充斥着一些诸如“私密直播”等擦边球广告,稍有不慎就容易误点。

进一步调查发现,目前生成、出售账号永久观看全网会员视频已成产业链。在“云梦影音”App上,有大量招募合伙人的广告信息。这里的合伙人,简单来说就是通过出售会员视频账号、发展下线,赚取返利。

招募信息显示,付费599元即可成为“云梦影音”合伙人,享受自动生成激活码、无限生成卡密等8项福利。成为合伙人后,不仅可以赚取出售激活卡的收入,还可以通过发展下级合伙人返利。

“你加入成为合伙人后,你推荐的朋友A也成为合伙人,你可以得到从A那里得到200元的返利,A又推荐B加入,你还能从B那里得到100元的返利……照此算下去,如果你有50个一级合伙人,每一个一级合伙人又推荐了50个二级合伙人,每一个二级合伙人又推荐了50个合伙人,这样每个月能有103万元的返利,被吓到了吧?”招募信息中写道。

对于合伙人招募信息,店铺客服表示,这不归他们负责,他们只负责出售账号,也不清楚是谁在管理。对于这些账号是如何生成的,该客服只称是“通过技术手段”。

中国互联网协会法制工作委员会副秘书长胡钢接受

记者采访时表示,这种按照一定顺序组成层级,直接或间接以发展人员的数量作为计酬或返利依据的模式,是扎扎实实的传销,相关行为已触犯刑法。

专家:出售“永久视频会员”属于刑事犯罪

上述“超神影视小店”店铺客服表示,该软件绝对安全,没有任何病毒,可以放心使用。

优酷官方客服表示,此类软件为非官方软件,无法保证安全。“有关第三方平台出售视频资源的事情,我们已经反映给优酷公司技术团队,会做出相应举措。”优酷官方客服称,爱奇艺官方客服和腾讯视频官方客服均建议直接在官方渠道购买会员。

随后记者向电商平台官方客服投诉了上述商品链接,客服表示将尽快核实商家问题,如果核定属实,将做出包括但不限于下架商品、封店等严肃处理。淘宝官方客服也表示,平台将重点监控商家服务和保障商品品质,平台也绝对不允许商家随便对待消费者。

胡钢表示,出售所谓的永久会员视频账号,主要涉嫌侵犯著作权,另外还涉嫌破坏网络安全,属于刑事犯罪。“因为这些视频平台都有安全防范措施,通过技术手段破解,本身就触犯法律。此外,生产、出售山寨账号,给视频平台造成巨大经济损失,也已触犯法律。”

中国法学会消费者权益保护法研究会副秘书长陈音江对记者表示,对于这种违法盗取他人劳动成果的情况,国家有权没收违法所得。根据《民法典》第一千一百八十五条,故意侵害他人知识产权,情节严重的,被侵权人有权请求相应的惩罚性赔偿。

胡钢表示,遇到这种情况,消费者可以向电子平台举报,要求平台屏蔽、下架相关产品。如果电商平台不及时采取相关措施,平台则可能要承担协助犯罪的责任。

记者注意到,在“云梦影音”App内有一则免责声明:“本站所有视频均来自互联网,版权归原创者所有,如果无意侵犯了您的权益,请通知我们,我们会在1个正常工作日内删除,谢谢理解。”

不过,陈音江表示:“免费只是说在网络上公开的信息、视频转载过来。而商家是通过非法的途径窃取资源,所以此免责声明没有任何意义。”

截至发稿,上述被举报的商品已被下架。本报综合消息

你心心念念的网红餐厅,可能是花了钱才出现在你的面前;小作文式点评配上精美九宫格图片,氛围营造得越来越热闹,可距离真实越来越远。

网红餐厅上榜也是花了钱的

刻意打卡 劳心费力为升级

“终于升到8级(Lv8)了!”看到页面上出现“至尊橙”的等级标志,刘艺南兴奋地拍了一下巴掌。整整一年半,每天兢兢业业打了所有能打的卡、为以前去过的地方挨个补上点评……他成功将自己的大众点评账号升至Lv8,成为用户中的最高级。

2020年初,刘艺南的点评账号还只有被称作“青春橙”的4级。以往点评平台于他来说,是作为“笔记本”的功能。“我喜欢出去玩、吃美食,遇到印象深刻的会记录下来,并不是经常写。”

疫情让刘艺南无法返校,闲暇之余,他将手机里存的吃喝玩乐旧图翻出,各自配上点评发布,很快升到5级。“级别是按贡献值来对应的,打卡、写点评和其他用户互动等都可以获取贡献值。1级到5级比较好升,再往后差距加大,升级会越来越慢。7级升8级的差距相当于新开一个账号,将它从头升到7级。”

在刘艺南看来,一旦开始升级,便自然想要“升到顶”,而这是一个持之以恒的过程——每天获取贡献值的分数是有上限的,拿满之后就只能等第二天。为升级努力的日子后,不只是餐厅,所有能打卡写点评的地方,包括公园、地铁站、足球场……都被他写进了点评,“脑海中要时刻绷紧‘辛勤耕耘’那根弦。”

作为较早早期的高级别用户,从有意识攒积分到升为8级,陈海总共花了近2年的时间。他回忆,早在10年前自己读大学时,就开始使用大众点评来“找吃的”,并未在意级别。但渐渐在参考他人点评的过程中,注意到一些高级别用户提及所享受到的赠菜、打折等特殊待遇,由此对“等级”产生了意识。“就觉得反正我也吃了这个饭,去查看了菜品的评价,那就顺手写个点评来攒积分,级别高了可能对我还有点用。”

2019年,陈海成功升至Lv8。“以前没有这种习惯,当要时刻记得出门吃饭拍照、到一个地方打卡,还要关注别人,和关注的人交流……回想一下还真是挺辛苦的。”

免费体验 “先交‘作业’再报销

级别升上去后,一些变化开始悄然出现。

“高等级用户写了一些推荐、点评后,或使用了一些精彩的话语被推至高位显示,就会被做店铺营销相关的人所捕捉到。从而发送信息邀请加入‘美食群’等等。”陈海坦言,自己通过这种渠道加入了不少微信群。

还有一种做法就更简单了,假设北京新开了一家餐厅,是个很有名的人开的,通常都会先找营销团队把点评做起来。那么想做店铺营销的人,直接去这家餐厅下面给写了点评的用户挨个发信息就行了,这些用户应该就是营销团队想要联络到的精准目标。

联络到这些用户的目的是什么呢?简言之,用免费的餐食、体验等换得他们的好评,以将店铺包装得评分更高、赢得市场青睐。

“清吧,提供双人套餐,写好评”“到店拍照,佣金50”……在陈海展示的一些群聊内容中,营销方言简意赅地发布出一条条“任务”。若有意参加,则要进一步上报账号名、真实姓名、电话,甚至点评网诚信分等。以餐饮类为例,商家大多会给出一份双人餐,方便用户带各自朋

友体验,人均价位多在100至200元。

吃了免费的饭菜,是否要给好评?答案是肯定的。据陈海观察,“免费招待”的方式也在不断演变。“最早只要人过去就行,当场免费吃。后来发现总有吃白食的,吃完也不写点评,就想别的办法。需要用户先正常消费,写完好评后商家做退单处理,相当于给报销费用。但退单多了,可能会让平台怀疑是商家请人刷单。现在的做法是先消费、写好评,再由营销公司来报销。要是赶上月底、过年,可能得好几天甚至一个月才能拿回来钱。”

“戏码”做足 无痕刷屏难监管

而无论营销公司还是个人,这些私下组织,以“免费”手段置换好评的活动,均不被大众点评官方所允许,平台对此也有较为严厉的监管。

据了解,2019年4月大众点评正式启动“清风行动”,通过全网动态排查、研判,更新筛选虚假点评的算法,建立更加完善的评价规则。今年6月3日,大众点评发布“清风行动”前5月治理结果。处罚“刷好评”用户账号5万个,处罚“刷单”“刷评”商户1万余家,协同执法机关打击29个非法刷单网络灰产团伙。

“我知道有商家私下找运营拉的群,甚至写好评时还需要参照模板,因为担心被封号,没有参加过。”刘艺南称,能感受到平台监管相对严格,自己的账号比较珍贵,即便有时心动,却不敢尝试违规行为。“不然以后养个小号,再考虑做这些薅羊毛的事情。”

事实上,新店想做推广,也有平台认可的宣传方式,即由官方举办“霸王餐”——商家向平台缴纳数千费用,平台招揽用户免费体验。方小萍曾抽中过“霸王餐”,她称“霸王餐”对评价没有硬性要求,有不满意的地方可以给差评。

“刷好评这件事是在不断内卷的。”陈海坦言,如今自己也在做餐饮运营方面的工作,一些手段虽无奈,却不得不做。例如,早期级别越高的会员权重越高,一个8级用户的5星好评,在提升店铺总体评分方面可能抵得上数十个低等级用户的。所以高级别用户尤受商家青睐,甚至除了免费体验,还会另外付费购买好评。

但点评后有算法逻辑,如果一家餐厅新开业,点评里全部是Lv8用户,不免令人生疑。加之平台也在给高级别用户降权,因此刷好评变得更为细分。“现在拉群还分1级到3级、4级到6级等等,都是为了刷出来的好评尽量贴合自然分布状态。”

此外,一次不露痕迹的刷评在真正到店前,“戏”要做足。“去目标店附近,先翻看一一下别的店,再点击目标店的页面,上下看看评论,再离开,再点进来……营造是在犹豫、随机状态下选了这家店消费的,避免直接搜店名这种有行为。”

作为对营销手段了然于心的“业内人士”,日常寻觅店铺时,陈海更倾向去看差评。“真实度较高,看具体对什么地方不满意,如果还愿意试试,那就没问题了。”在他看来,平台规则调整,营销公司的策略也会跟着调整,动态博弈间有偿刷评是很难杜绝的。“不仅大众点评,包括后来的小红书、短视频平台上的种草、探店等等,都有这样的趋势,只要有生意就会有营销。归根结底商家还是要提升味道、品质、服务,吸引到了顾客也留不下来,没有生命力。”

本报综合消息