

直播间捡漏原单却买到假货

凭借相对低廉的价格,年轻消费者追求的“原单”逐渐在直播平台兴起。记者在直播平台搜索时注意到,不少主播以原单为噱头带货,面对网友提问时也会标榜正品,以打开销路,“我们家卖的是原单,懂的都懂”“不是仿货,是和专柜同一条生产线的正品”。

“市场中确实有原单之说,但数量绝不会像市面上那么多。”曾从事多年服装生意的林浩坦言,原单走红利用了年轻消费者囊中羞涩却追求品牌的心态,毕竟很难有人能抵抗住花低价买名牌的诱惑。然而,真正出现在市场中的原单少之又少,更多的则是不良商家用高仿品冒充。

直播间低价“捡漏”原单却买到假货

“商场这款至少2000元起,直播间只要400多元,买到就是赚到。”一家直播间里,主播拿着一款商标处贴着不干胶的牛仔裤,详细地介绍着,并不时将走线、印花等细节展示给网友,“我们的货不能透露品牌和来源,但绝对保证正品。”

直播间里“万物皆可原单”。记者搜索发现,不少主播在直播平台上销售类似商品,囊括外套、裤子、鞋等多个品类。

所谓原单,即是指国外品牌提供面料、版型和设计图交由国内代工厂生产,而当服饰最终完成后,除了供给品牌方的完美品外,其他因为检验不合格、原本应该销毁的货物,被私下在市场中销售。而这些和正品系出同门的原单尾货,凭借相对低廉的价格吸引着一众消费者。

记者观看直播发现,带货所谓原单商品的主播,尽管会详细展示服装细节,但始终避开品牌LOGO,遇到网友提问,也只会用“某某家”来含糊带过。同时,为了体现货源的稀缺性,主播往往会在直播间反复申明每个款式只有寥寥几件。下单链接中,也会规避相应的商品介绍,买家只能按照主播的介绍,在小黄车列表里找到商品序号后下单。个别直播间,商家会用手写信息的方式进行备注以便于发货。

当记者以购物者的身份向一位主播咨询其所售原单来源以及为何数量会如此多时,对方并没有直接答复,只是在直播间表示,自己所售服饰都是原单或者专柜撤柜后剩下的“瑕疵品”,能保证真货,也支持消费者送检,但具体来源渠道却始终没有透露。

消费者陈安告诉记者,早在多年前自己就是原单的忠实拥趸,虽然商品确实有些小瑕疵,但不细看根本不出来,不过,他频繁出手也难免踩坑。一次在以300多元“捡漏”到一条正品需要近3000元的某品牌“原单”后,陈安傻眼了,“走线歪歪扭扭,还有着长短不一的线头。特意去专柜对比了下,感觉很多细节都有出入。根本不是所谓的原单,就是彻头彻尾的假货。”

“市场中确实存在所谓的原单,也不乏商家通过各种渠道将其带出工厂转而售卖。但需要注意的是,并非所有直播间里卖的原单都是货真价实。”曾从事多年服装生意的林浩告诉记者,“毕竟庞大的市场需求给商家提供了销售方向,为了牟利会选择打着原单的旗号,销售渠道不明的商品。”

“主播不可能对外透露货源渠道。毕竟如果是真原单,涉及代工厂存在管理不严、货源外泄的情况,严重的话甚至可能被品牌方追责。如果是假原单的话,不但容易引发消费者退货潮,还可能面临平台封号以及承担相应法律责任。”林浩说。

工厂剪掉内标,高仿包装成“大牌”

“事实上,当前市面上众多商家销售的所谓原单,不排除有假货。”林浩告诉记者,不少国际品牌出于降低成本、提升效率等原因考虑,确实会选择找国内代工厂合作,但双方合作的保密度、对成品数量的把控都格外严苛,“即使有原单流出,数量也绝非市面上那么泛滥,更不可能谁都能拿到。”

记者了解到,品牌在与代工厂合作前不但会签署款式、设计等保密协议,代工厂所用的面料以及拉链、扣子等配件也是由品牌方提供。代工厂经过开发、打样、审板到确定样板等环节,能精准地得出单件成品所需的面料量以及生产过程中存在的损耗值等数据。而品牌方则根据该数据和订单量提

供相应的面料总量。

“通常一万件衣服订单在损耗值较低的情况下,最多也就只有百来件瑕疵品。”林浩说,这些瑕疵品中不乏破损过于明显、根本无法销售等情况。这意味着,即使全部流向二级市场,也不过寥寥数十件,“除了品质低于过检的商品,原单的颜色和尺码也不可能齐全,不可能如此齐整地出现在各个直播间内。”

记者注意到,不少号称销售原单的商家,在售卖时不但货品尺码齐全,还能不限量购买,显然和原本应该稀缺的原单无法联系在一起。

“原单市场历来都是真仿参半,甚至假货占据绝大部分。毕竟年轻人的追捧让不少小厂商动起了牟利念头。在无法和品牌方取得合作进而得到正品货源时,自然考虑用假货来冒充代替。”林浩说。

多年前在国内一家服装厂工作过的阿鱼告诉记者,此前工厂的产品在市场销量惨淡,而在原单走红后,让工厂仿佛找到了最合适的销售路径。很快,工厂开始悄悄生产高仿服装,并以类似噱头销售。

为了让客户相信自己所销售的是原单,工厂会将服装内标用剪刀剪成两截或将内扣撤掉,以刻意体现出“品质瑕疵”,同时还产品分发给多个直播间和销售渠道上,并在每一波销售时都放出几件来彰显“稀缺性”,进而吸引消费者的关注和哄抢,“如此

一来,几乎每波都能很快售罄,不少消费者还随时咨询什么时候能“搞到”新货。”

一番包装后,不但服装被消费者所追捧,就连价格也能理所当然地水涨船高。

阿鱼印象深刻,同样一件抄袭大牌的服饰,如果以“仿货”销售,通常只能卖出两三百元。而当其以“原单”的名义进行包装后,价格即使达到七八百元,仍有不少人愿意购买。

“原单的走红就是利用了年轻消费者囊中羞涩却追求品牌的心态。”阿鱼说,“其实哪有这么多的货给你,消费者如果轻易相信类似说法而贸然下单的话,很可能买到低劣产品。”

记者了解到,对于消费者而言,鉴别服饰真伪同样存在难题。通常除了观察服饰所带有的图案、走线、面料等细节是否精细外,还能通过正品衣服的吊牌标志和产品信息判断衣服的真伪。然而,原单因为从代工厂流出,出厂时往往会剪掉吊牌、领标等能体现出相关服饰信息的细节,依靠肉眼进行鉴定的难度无疑升级。

谨防掉入“原单尾货”陷阱

原单的稀缺以及极致的性价比,让一众消费者颇为推崇,然而多位从业者在接受记者采访时坦言,即使是从代工厂流出的正品原单,其质量也远非想象中那般优质。

原单本质属于“被淘汰”的瑕疵品,由于

没有通过检测,容易存在面料不过关、尺码不标准等品质问题。而主播在介绍时不可能对每款衣服的瑕疵处都进行详细展示,这导致消费者在收到衣服后,发现瑕疵远超出自己的接受范围。

林浩告诉记者,原单通常没有正式的品牌授权,自然缺少相应的售后服务,“这些衣服本属于不该出现在市面上的商品,品牌方自然不会对其负责。而不少卖家也会在销售时告知,特殊商品不退不换,导致消费者遇到问题后只能自行解决。”

记者了解到,原单市场早在多年前就在论坛、微信、QQ等渠道兴起,彼时也因为真伪问题引发争议。如今,随着直播电商的爆发,销售渠道也逐渐转移至直播间,以此拉拢新一批的消费者。

“对于品牌方而言,这些未经授权而流入市场的原单会抢占正品的市场份额,给品牌方造成经济损失。加上其较低的价格也会扰乱品牌正常的市场定价,影响品牌的价格体系和销售渠道的稳定。另外原单产品质量难以控制,也有可能给品牌方形象和名誉带来不良影响。”河南泽槿律师事务所主任付建表示。

对于涉嫌流出原单的代工厂以及直播平台中销售原单的商家,付建则表示,品牌方可提起诉讼,要求赔偿损失并承担法律责任。

本报综合消息

二手车贷申请套路深



在二手车买卖中,二手车商往往会以低利率吸引消费者按揭贷款购车,价格低,性价比高。但贷款购买了一辆二手车的徐先生却吐槽道:“本来贷款金额是35000元,还贷时却发现从银行贷款了44080元,二手车贷款的套路太深了!”

贷款金额暗含其他费用

徐先生表示,自己去年5月份在二手车行购买了一辆东风风行TSL二手车,二手车商表示车辆价格总共为50800元,徐先生付了15800元首付,贷款35000元。但在还款时,他却发现这35000元的本金还要加上3600元GPS费用,及车商权益包5480元,因此,从浦发银行获得的贷款总额共为44080元。根据还款计划,三年的利息总额为20699.08元。2024年6月,贷款满一年时,徐先生决定提前还款,还额外产生了机动车登记证书解押费350元。

不少消费者都遇到上述实际贷款金额与申请金额不一致的情况。在互联网投诉平台上,二手车贷的相关投诉层出不穷,且大部分投诉是在贷款还款几个月或一年后才发生,消费者往往是还了一段时间贷款后才意识到数额差异,而主要投诉对象是车贷服务商与银行合作发放的贷款业务。实际贷款金额里包括服务费及附加费用。

按理来讲,贷款资金的每笔款项应该清晰呈现给消费者,银行也会采用视频、音频、实名认证等技术手段确保贷款客户的本人意愿。

但由于部分帮助客户办理贷款的业务人员表述不清、有意模糊,导致客户在并不知情获批贷款数额的情况下申请贷款。如白女士在申请车贷面签时,特地咨询了为何她填写的工商银行申请金额偏高,车行

业务员回复说“这是包含利息的,不用多管”。徐先生回忆在办理贷款时,他先支付了2300元的银行评估费、抵押资料管理费给宝德融资租赁公司的业务员,但“这笔钱并没有通过德易车官方支付平台,而是直接扫微信转的”。他并不知情GPS费用、权益包等“附加品”金额也要计入贷款中。而这种附加品价格并不透明,如同样的GPS,价格浮动空间有几千。

目前,在二手车贷市场中,银行通过提供高额返佣来吸引汽车经销商合作,经销商则用分期购车缓解资金压力来说服客户申请合作银行的贷款。但由于总贷款金额越高,抽取的佣金也越高。因此,二手车平台的销售人员在营销过程极力做高贷款金额,出现一些暗箱操作。

能否提前还款往往含糊不清

“猫腻”不仅体现在贷款金额上,“能否提前还款”往往暗藏玄机。而为了不让购车者察觉,有些业务员会叫贷款人先签字、录视频,具体细则后续再进行补充;也有些是电子合同、口头承诺等,后续想要维权时拿不到当时的文件证明。

张先生就是首付了1万多元,借贷的本金是3万块钱,还款36期,当时业务员口头承诺他“一年之后可以提前还款,但是需要交纳违约金,大概1000多元”。但今年张先生打算提前还款时,银行却告知不能提前还款,必须按月付完三年的总利息近16000元。他找业务员想要当时的合同,却发现

此业务员已经离职,合同也调不出来了。

同样地,贷款细则的其他条款也存在“模糊地带”。胡先生10月份本想全款购入车辆,但销售说分期更有性价比,一番劝说后,胡先生办理了浦发银行车贷申请。首付的比例为30%,付了6万多元,贷款为141900元,每个月还2970元,利息是300多元一个月。业务员口头承诺两年后还款无违约金,但胡先生翻阅协议当中并未对此有相关约定,银行员工也表示无法提供相关承诺书面证明。

提前还款不收取违约金等细则仅为口头提供,无法书面体现。

一位从事银行贷款业务的员工解释,贷款时间不满一年就提前还车贷的,大多数银行要收取提前还款金额2%~5%的违约金,而对于贷款时间满一年后提前还车贷的,一般不收取违约金,贷款文件上需注明提前还款的相关规定。

但在实际操作中,相关环节不够规范。车商从业员指出,从银行到担保公司、贷款公司,再到车商,层层返点也被加入利息中。而即使满一年或两年分期后,提前还款依然会损害后续利息的交付,因此文字中对提前还款的标准往往模糊带过。

对于类似的行业现象,此前相关监管部门多次出台政策予以整治,强调办理贷款的业务员需尽到清晰的告知义务,同时提醒消费者要谨慎签字。

本报综合消息