

低价珠宝如何让中老年人沉迷

59元的琥珀蜜蜡手镯、68元的玛瑙项链、90元的和田玉吊坠……尽管单价不高,但通过各个平台的珠宝直播间,余大妈两年里却已消费超3万元,低价购入近百件珠宝玉石。

记者在调查中发现,不少中老年人热衷在网络直播间,低价购入各类珠宝玉石。近日,记者将一名受访者以98元购买的、鉴定证书写明为“和田玉无事牌”等珠宝送检,检测结果却成了玻璃挂坠;348元购买的玛瑙手镯,也变成了玉髓手镯。

11月22日下午,记者以“涉嫌售卖假冒伪劣产品”,向淘宝客服举报该网店,并提交相关证据。但截至12月5日,举报反馈信息显示,平台已对该店铺高度关注,但未采取具体措施,店铺也仍在正常销售。



余大妈低价购入的部分珠宝 受访者供图

记者调查

**沉迷网购低价首饰:
有人两年时间消费超3万元 还有人相信百元蜜蜡能治病**

11月中旬,记者来到余大妈家中。现年63岁的余大妈衣着简单朴素,面容未经修饰。但与之形成鲜明对比的,却是全身佩戴着诸多珠宝首饰——左右手分别戴着3只手镯,脖子上挂着一和田玉吊坠项链,双手无名指各戴一枚宝石戒指。

因囤积了大量低价首饰,余大妈的丈夫刘先生,日常也会被要求佩戴各类珠宝饰品。这让65岁的刘先生感到无奈,而这样的无奈始于2022年。

据刘先生回忆,彼时妻子偶然间刷到一个售卖珠宝玉石的直播间,店铺所售蜜蜡、翡翠、玛瑙、和田玉等珠宝要价大多不过百元,这很快吸引了余大妈的注意。

“因为贵,以前从不会到商场买珠宝。可现在发现网上价格便宜,所以买了一大堆。”刘先生记得,余大妈2022年在直播间下单的第一款珠宝,是售价13.14元的红色玉髓手镯。余大妈两年时间,通过各个平台的珠宝直播间,已消费超3万元,低价购入近百件珠宝玉石。

沉迷在直播间低价浪潮里的不止有余大妈。近半年来,小陈也常因母亲在直播间里疯狂下单各种珠宝首饰而感到头疼。但与余大妈不同,小陈母亲热衷于网购低价珠宝,是相信佩戴这些首饰能治病。

“刚开始,妈妈只是买几十元的玉坠镯子戴着玩儿,现在却沉迷于直播间里的功能性珠宝,相信几百元买的首饰能治百病。”小陈说。

小陈向记者展示了母亲送给她的多个“能治病珠宝”:一款灰棕色“药珀手镯”号称能治头疼,售价约700元;一款紫红色“龙血木手串”号称能治头疼,售价约400元……粗略统计,今年到现在,母亲在直播间购买“功能珠宝”的花费已近6000元。

**记者送样二次鉴定:
“和田玉牌”成玻璃挂坠 “玛瑙”手镯实为玉髓手镯**

为查验这些带着鉴定证书发货的珠宝是否为真,记者将余大妈购买的多款低价珠宝,送往“国家金银珠宝饰品质量监督检验中心(四川)”进行二次鉴定。

结果显示,余大妈98元在淘宝店铺直播间下单的一款“和田玉无事牌”变成了玻璃挂坠;348元购买的玛瑙手镯,也变成了玉髓手镯。

记者还注意到,余大妈59元购入的琥珀(蜜蜡)手链,二次鉴定结果仍然显示为琥珀。但该手镯原鉴定证书显示重量为8.11g,而记者帮忙鉴定的证书显示重量为6.701g。现场鉴定工作人员表示:“通常同一物品重量差不

会超过0.3g,重量差达到2g或非同一件鉴定首饰。”

前玉石直播行业从业者吴先生向记者解释,虽均为琥珀,但琥珀价值取决于其天然的色彩净度、透明度等,普通款式本身价格也不高;此外,也不排除有商家通过染色、注胶等人工方式,将一块低价普通琥珀“打造”成稀缺琥珀,以此牟利。

面对二次鉴定结果出现的问题,记者也联系上余大妈购买该玉牌的网店。对于“玻璃挂坠”的二次鉴定结果,该网店客服仍坚称自己售出的玉牌确为和田玉,而之所以二次鉴定成了玻璃,该客服辩解称:“鉴定机构不同,所以鉴定结果就不同。”

对于这样的说法,上述鉴定机构直言:“无论什么鉴定机构,都不可能把一块和田玉鉴定成玻璃。”记者发现,“和田玉无事牌”原鉴定证书显示,该检测结果出自“新疆中宝检测珠宝玉石质量检测研究院”。但记者无法正常搜索到有关该机构的网页信息,也无法检索到该机构的官网入口,更查询不到该机构的工商登记信息。

套路起底

商场里动辄上万元的珠宝玉石,为何进了直播间,价格就打下来了?对此,余大妈表示:“主播都解释了,这些翡翠玉石是源头直采,省了中间成本,所以价格低廉。”

事情果真是这样吗?为此,记者进行了调查。

套路1:宣称“源头直采”

记者在抖音、淘宝等多个平台的直播间看到,不少主播均称,所售玉石来自佛山平州、云南腾冲、缅甸、越南等源头直采,系工厂加工店直售,避免了中间商赚差价,也取消了品牌溢价。

为证明自家玉石货真价实,有直播间还将“源头直采”“源头工厂”等字样直接展示在屏幕中,而相关视频号所售翡翠、蜜蜡、琥珀、和田玉等珠宝,均价都在百元上下。

“xx大牌都是从我们工厂进货,同样的东西品牌方加包装倒手就赚你几千元。但我们才是一手货源,中缅直采,买到就是赚到。”11月24日晚,某玉石直播间里的主播这样介绍。记者注意到,该直播间所售玉镯、吊坠等产品均价也都在300元以内。

而当记者在该直播间询问所售玉石是否为正品时,主播回应称:“所有珠宝都有鉴定证书,也可以去我们视频号看看,有采购料料的视频。”

“源头直采,主播砍价,把玉石价格打下来!”记者注意到,除上述直播间外,不少视频账号主播都会录制其在云南、广州、缅甸等地工厂亲自选购玉石的视频,视频中不时宣称:“这种料子太次我们不敢收;这种品质的玉进我们直播间,就是对不起家人们……”

套路2:上演“极限砍价”

记者同时注意到,为证明自家玉石低价的原因,不少视频中采购玉石

的主播会“上演”砍价极限拉扯。

其中,不少喊价万元的玉石原料,经过主播反复砍价,最终成交价低至千元。待选购完成,主播便会在视频末尾提醒:“这批‘狠货’今晚直播售出。”

在直播间内,主播也会明确告诉消费者,其售出的某款玉镯,在其线下门店售价高达几万元,但为回馈粉丝,几万元的手镯降到百元左右。这样的说辞,实际反复被用在多个直播间。

套路3:暗示“治病功效”

让小陈母亲沉迷的,号称有功效能治病的“药珀”手镯,无论是直播间还是网购平台都不难找到。

记者在抖音上一家出售“药珀”手镯的直播间内看到,该手镯售价为469元,主播称手镯自带药香味,但当记者以消费者身份询问该手镯是否能治头疼时,该主播解释称:“我们有鉴定证书,但平台有规定,有些东西不让说,你到网上了解药珀好处。”

公开资料显示,药珀属天然琥珀的一种,是由松柏植物的树脂形成的树脂化石,表面多有气孔,具有一定的中草药香味。至于是否有治病功效,尚有争论。

消费者是否可能在网络上低价捡漏药珀?对此,吴先生表示:“这么低的价格,几乎不可能买到真药珀”。他告诉记者,真正的药珀一般按克计算,每克售价都在千元以上。

律师支招

在网络平台买到假货应怎样维权

云南星源律师事务所律师李维佳指出,随着网络购物的普及,网购人群大量增加,一些不法商家利用网络平台销售假冒伪劣商品、损害消费者权益的现象也日渐增多。

消费者权益保护法第二十条规定,经营者向消费者提供有关商品或服务的质量、性能、用途、有效期限等信息,应真实、全面,不得作虚假或引人误解的宣传。经营者对消费者就其提供的商品或服务的质量和使用寿命等问题提出的询问,应作出真实、明确的答复。

该法第四十四条规定,消费者通过网络交易平台购买商品或接受服务,其合法权益受到损害的,可向销售者或服务者要求赔偿。网络交易平台提供者不能提供销售者或服务者的真实名称、地址和有效联系方式的,消费者也可向网络交易平台提供者要求赔偿。

李维佳提醒消费者,在网络平台购物时要理性消费,下单时可将商品详情及与客服的交流记录、交易页面等截图保存,收货时及时进行检查。如果发现有假冒伪劣商品,第一时间联系商家及平台解决,或拨打12315举报。

本报综合消息

近年来,随着旅游业不断发展,个性化和私密化成为游客需求新的增长点,许多游客开始考虑私家导游或伴游服务,不仅有人陪玩、陪聊还能陪拍照,顺便还能交个朋友。

“私人陪游”虽灵活,却也存在无导游资质、无安保措施等隐患。游客该如何规避这些风险?

旅行路线可定制、提供陪聊等服务…… “私人陪游”靠谱吗

“私人陪游”服务兴起 规范化成为消费者关注焦点

小江今年研究生毕业,毕业旅行时选择了个性化的“私人陪游”服务。“这种陪游服务提供固定的路线,也支持私人定制,包括一名导游,有时还有一名司机。其实也相当于旅游团形式,但团里只有你一个人。”

小江介绍,“私人定制服务最好的地方在于,玩的过程中想停就停、想走就走,如果遇到突发情况,导游也会随时停下来协助处理,整体的体验感还是不错的。”

在选择“私人陪游”服务时,小江也关注过个人发布的“私人陪游”信息,这些服务的价格比正规平台更低,但他最终还是选择多花些钱,选择正规平台的服务。“旅行社会提供正规的合同,包括资质和必要的信息。我担心不正规的服务会在旅行途中额外收费。”

在北京工作的曹先生计划寒假带家人出游,家人对“私人陪游”很感兴趣,但在实际选择时,曹先生非常谨慎。

“地陪确实有鱼龙混杂的情况,带着全家出行,安全问题必须优先考虑。”除了考虑地陪是否专业,曹先生更在意万一发生安全情况,一家人的安全是否有法律保障。

曹先生坦言,能否实现规范运营是他决定要不要选择“私人陪游”的重要因素。“真正的问题可能不是地陪本身,而是各种突发事件,我认为地陪在处理这些突发事件时可能不够专业。作为消费者,如果能看到地陪行业的规范化,我们肯定会支持。”

私自承揽业务属违法 兼职陪游无法保障游客安全

记者搜索社交平台注意到,有不少“私人陪游”的帖子。记者联系到一位自称是学生兼职的人,对方提供了沟通注意事项,表示可以进行旅游规划,也可以根据用户需求私人定制。

双方确定好会合时间和地点后,需要先支付120元定金,见面后再付尾款。如果因为用户个人原因取消行程,定金不退。当问及是否具备讲解能力时,对方表示不是导游,无法提供讲解,只负责陪伴服务。

在北京从事地接服务近二十年的导游马璇告诉记者,根据北京市的旅游条例,北京对旅游市场有严格的规范,无论是地接还是私人定制的导游,都必须具备资质,且不能以个人的身份揽客,否则出了问题没有保障。

“从2008年之后,只要涉及带人旅游,导游需持有专门的导游证,无论接待多少客人,所有行程都要纳入旅游局的电子行程单中,上报自己的导游证信息,包括接团车辆和客人信息。”

根据《中华人民共和国旅游法》和《导游人员管理条例》的相关规定,导游必须通过旅行社委派才能接待游客,私自承揽业务是违法行为。如果导游未取得导游证或者导游证已过期,仍然接待游客从事导游活动,也是违法行为。

马璇表示,要分辨一名导游是否有资质,导游证和挂靠旅行社是两个必备条件。“与导游建立联系后首先要查看导游证,其次要确认该导游所挂靠的旅行社。任何导游在接团时,背后都应该有旅行社,提供包括如何安排接团等一系列的行程,以保障游客的权益。”

此外,记者还注意到,社交平台上许多帖子声称提供兼职陪游服务,在马璇看来,兼职属于个人行为,游客几乎没有保障。

“很多兼职者大多是为了赚取临时收入,他们不足以像旅行社那样去全面承接客人的行程。至于安全保障,如果在行程中突然摔倒受伤,旅行社可以去报险,而个人承接则无法为客人提供这种保障。”

“私人陪游”暗藏诸多风险 平台管理应增加筛选机制

北京第二外国语学院中国文化和旅游大数据研究院执行院长钟栾娜表示,“私人陪游”可以提供更灵活的行程和更本地化的服务,甚至包括拍照、爬山等个性化服务,但当中往往暗藏隐患。

“一些无资质的陪游、‘兼职’陪游尽管费用透明,但实际缺乏规范保障,大部分协议多为口头协定,缺乏法律约束力,不管是哪方不去实行,都难以进行制衡。”钟栾娜介绍,不少“私人陪游”缺乏资质的审核,可能导致信息泄露和人身风险,甚至涉及衍生服务的灰色地带,这些不合法的内容或者道德争议进一步放大了安全的隐患。

钟栾娜建议,对私人陪游“一刀切”并不现实,平台管理增加筛选机制是未来“私人陪游”可研究的发展方向。

“在有效管理下,可以使业态发挥积极作用。目前,一些知名旅游平台提供预定地陪服务,消费者可以选择这些正规平台,或者选择直接通过旅行社委派,这两个途径相对更加安全。”

本报综合消息