

“私域”直播专割老年人的钱包

记者调查发现,不法分子通过“养生讲座”“专家义诊”等方式,将老年人从线下门店或短视频平台吸引到隐秘的直播间,绕开传统监管,形成隐蔽性强、追责困难的闭环欺诈链条。不法商家利用“私域”直播这种通过微信、小程序等渠道定向触达用户的模式,采取“播完即注销”“解散群组”“更换平台”等手段销毁证据,规避监管,打造欺诈的“隐秘角落”。

“香山真选”直播间“非请勿入”
假鞋垫、假大米专坑老年人
李先生向记者介绍了他父母从“私域”直播间买来的产品。除了羊奶粉、土蜂蜜、银耳、板栗、红枣、鱼罐头等食品,也有锅具、首饰等产品,这些产品在主流电商平台上不但搜索不到,实际价格也远远高出同类产品。

老人为了领到免费的鸡蛋,扫码进入一个“香山真选线上超市”微信群。群里每天发布直播链接,收看领取福利券,到店兑换礼品。在直播中,主播会向老人们推荐各种产品。当李先生想点开以往的链接一探究竟时,发现直播的链接早已失效。记者了解到,这种“私域”直播,用户必须受邀才能进入直播间观看,而且直播结束后没有回看记录,所以直播间到底卖过什么,如何宣传,事后都难以查证。

这家名为“香山真选”的私域营销机构,在李先生所在的城市有20多家门店,而这些门店基本上是以酬宾福利和直播奖励来吸引老年消费者关注。记者假称合作进入了直播间。主播不断宣传一款磁悬浮鞋垫和鞋垫的独家专利及神奇功效,但记者在对该鞋垫的专利进行查询时发现,该鞋垫不能起到任何促进体内血液循环的疗效。不仅如此,直播间还售卖“一米距离”牌五常大米,主播现场展示扫描产品的溯源网站,实际打开的却并非五常市人民政府指定的五常大米。记者将大米买回来进一步验证发现是假冒五常大米。

“居喜惠”“康在百年”线下招商会议营销升级成“私域”直播
记者联系到了“香山真选”总部的一位负责人胡经理。胡经理开门见山地告诉记者,他们所谓的“私域直播”,就是将以前的会议营销搬到了线上。既能躲避监管,又能面向更多的消费者推销更多种类的产品。胡经理称,他们销售的产品利润非常高。如果加盟线下实体店,只要吸纳的老年人会员足够多,很快就能回本。

记者又来到一家名为“居喜惠”品牌的线下见面会现场,该品牌成立10个月,目前线下实体店有30家左右,还处于起步阶段。另一家名为“康在百年”的品牌,号称已经在全国开设超3000家门店,在为该公司第二个品牌“季当家”召开招商发布会。一位负责人在台上宣布了全国各地加盟店的销售排名,排名第一的某市二十四小区店,17天营业额就达到了31.26万元。

一边是毫不知情的老年人,正在不停地领取免费鸡蛋、挂面、食用油,注册成为一家又一家“私域”直播的会员,购买着价格虚高、虚假宣传的各种产品。另一边,“私域”直播公司不停开发品牌,招商加盟,盯着老年人的钱包进行新一轮又一轮的收割。

“御弗堂”违法购买老人患病信息
“专家”讲座精准推销保健品
有业内知情人士小张向记者透露,还有一种私域销售骗局,是通过购买广告公司有相关

疾病老年人的个人信息进行坑骗。由于这类营销公司购买的患者个人信息十分精准,冒充医务人员很容易取得患者信任。很多老人被拉入特定的微信群后,就能看到公司提前录制好的视频课程链接,随后被诱导购买他们的药品和保健品。这类商家发送到群里的视频内容,就是一些所谓专家的健康讲座。这些专家大多被包装为中医世家子弟、御医传人等身份,对外宣称是院长、会长或者主任、教授,名头非常唬人,但记者在互联网搜索平台上进行查询,却无法找到这些专家所任职的机构。

记者卧底到一家名叫“御弗堂”的公司,岗位是销售。按照公司的设计,眼下距离中央广播电视总台“3·15”晚会曝光的日期还早,因此会安全很多,所以要抓紧时间挣钱。

记者在卧底期间,公司主要销售的产品是一款名为“固本明目颗粒”的眼科类药品,所以公司购买的个人信息都是患有各类眼部疾病的老年人。公司允许销售人员自行组织话术给老年人推荐这款药品。而对于患者究竟患有哪种眼科疾病,销售人员根本不在意,甚至有的销售人员为了卖药,竟然会建议老人停止正在进行治疗。仅6月11日和12日两天,这家公司的固本明目颗粒、熊胆酒、熊胆粉、益寿强身膏、黄氏药酒等产品的销售额就达到了352006元。

观察
合力消除直播“灰色地带”
在调查中,不少受害者和家属反映,在“私域”直播领域遭遇骗局之后,维权难度很大。很多在线直播公司主体在外地,在向属地市场监管部门投诉举报时,会被告知不具备跨区域管辖权,只能对域内的实体店或经营主体进行检查。由于“私域”直播没有实体店信息,在投诉过程中还会遇到无法登记的情况。

受访律师认为,消费者无论是向监管部门投诉还是通过法律手段维权,通常都会被要求提供完整的证据或具体线索。“私域”直播“一次换一个链接”的模式,加大了消费者的取证难度。有“私域”平台推广者告诉记者,“私域”链接只有分享给他人时才有效,监管部门很难监控。

监管难、查处难、追回损失更难。中国政法大学教授李红勃表示,“私域”直播中,平台方常以“技术服务商”自居,规避销售责任。平台的法律责任不明确,导致消费者维权时常陷入“平台甩锅、商家消失”的困境。

面对“私域”直播沦为“割老”重灾区的问题,多位专家表示,需从技术、监管、社会关怀等方面施策,让“隐秘的角落”无处藏身,保护好老年人的养老钱。李红勃等专家指出,平台层面要明确“私域”直播平台的审核义务,社会层面需不断弥合数字鸿沟,提升老年人防骗意识,可通过在社区开展“反诈课堂”等活动,用案例揭露直播骗术套路。

北京市高顿律师事务所律师韩冰建议,老年人及其子女要有维权意识,一旦发现有被骗应当立即保存证据,截图举报或报案。同时建议加强和完善相应的法律法规,网络不是法外之地,“私域”直播领域更不是。以各种形式侵犯他人权益的灰色地带都应该得到规制。

消协建议老年人牢记“三不原则”:不进群、不转账、不轻信,对“免费领福利”类陌生群聊保持警惕,购买物品应到正规商场超市或有信誉保障的大型网购平台。 **本报综合消息**

纪念中国人民抗日战争暨世界反法西斯战争胜利80周年大会第三次综合演练圆满结束

新华社北京8月24日电 记者从中国人民抗日战争暨世界反法西斯战争胜利80周年纪念活动新闻中心获悉,8月23日17时至24日5时,北京天安门地区举行了纪念中国人民抗日战争暨世界反法西斯战争胜利80周年大会第三次综合演练。据介绍,这是一次全流程、全要素预演,也是纪念大会最后一次综合演练,包括纪念大会仪式(含阅兵)、

转场、观众组织及应急处置等各项内容,重点检验了各流程、各环节的衔接配合,为正式活动的成功举办打下坚实基础。

夜幕下的天安门广场灯光璀璨,军乐中的受阅部队威武雄壮。演练现场各环节组织有序、转承紧凑、运行顺畅,达到了预期目标。北京市有关方面向广大市民和游客的支持表示衷心感谢。



全国铁路暑运发送旅客破8亿人次
8月4日,旅客在徐州东站检票进站。
2025年铁路暑运自7月1日启动。记者8月24日从中国国家铁路集团有限公司获悉,自7月1日至8月23日,全国铁路累计发送旅客达到8.23亿人次,同比增长6.4%,日均发送旅客1523万人次。 **新华社发(张光磊摄)**

低空经济催生新消费 双人伞跳伞教练“日入7000元”?

近年来,在低空经济开放政策与新消费需求的双重驱动下,双人伞跳伞教练这一融合极限运动专业性、与高端旅游服务的新职业,正在浙江悄然兴起,成为连接“蓝天梦想”与“安全体验”的关键纽带。坊间流传的日入7000元“神话”,则让这份云端职业蒙上了一层神秘色彩。

供给紧张的局面。王家晨所在基地的6位教练中,就有2位是退役运动员。如今,乘着低空经济发展的东风,加上专业培训体系的日益完善,国内本土持证跳伞教练数量已从当初的个位数迅猛增长,未来,相关数据还将不断上升。

■ 年轻一代的“勇气消费”
“我接触的大部分客户是年轻女性,她们敢想敢做,在现实压力下渴望释放和体验不一样的人生。”王家晨说。在3000米高空体验自由落体的极致刺激,正成为越来越多年轻人解压、寻求自我突破的新选择。

■ “技能+”破局淡季落差
关于双人伞跳伞教练“日入7000元”的传闻,刘露给出了客观解释:“在旅游旺季的极端高峰日,比如五一、十一假期,如果教练连续带跳20多次,单日收入理论上确实有可能突破7000元。”

在千岛湖新路跳伞基地经理刘露看来,除了释放压力外,社会经济发展水平的持续提升以及跳伞行业的不断发展完善,是“跳伞热”现象背后的驱动力。“现在的年轻人越来越愿意花钱取悦自己。同时,随着行业多年发展,无论在专业教练培养、设备安全性还能运营流程管理上,都日趋完善,这让消费者对跳伞的安全性建立了信任感。”刘露说。基地运营数据印证了这一趋势,其暑期高峰期日均体验者可达20余人。

但她紧接着强调:“这种超高强度的工作状态一年也就那么一两天,而且受制于天气状况、空域协调、客户到达时间等多种因素叠加,绝非日常状态。”这份职业的年收入虽可观,普遍能达到十余万元,但背后是巨大的季节性和不确定性挑战。刘露坦言,跳伞运营严格“看天吃饭”,而更显著的是淡季落差。北方基地如北京,受冬季严寒影响,年营业时间往往仅有四五月,即便是地处浙江的南方基地,每年12月到次年3月也基本处于休业状态,教练收入在此期间锐减。王家晨对此深有体会:“夏天和节假日是旺季,像冬天就不适合跳伞,我们从元旦到3月份基本都在休假。”

■ 政策赋能催生职业新军
近年来,低空经济的政策春风迅速转化为产业活力。据行业统计,国内跳伞基地已从早年的零星分布到快速扩展,新疆等地新基地仍在不断涌现。双人伞跳伞教练这一新兴职业也走上了发展的加速期。王家晨于2018年退伍入行,其个人经历也正是行业人才结构变迁的生动写照。“那时候,国内跳伞教练几乎清一色是外籍人士,本土教练屈指可数,中国跳伞处于发展期,很需要相关人才加入。”王家晨回忆道。

退役运动员等群体成为双人伞跳伞教练的主力军,有效缓解了早期专业人才

【青海之也科技咨询服务有限公司】简介

青海之也科技咨询服务有限公司于2013年1月在青海(国家级)高新技术产业开发区注册成立,是一家专注于为企事业单位和政府机构提供产业发展需求的专业咨询机构。公司聚焦产业咨询、知识产权、技术服务、品牌服务、数字赋能五大领域,为产业提供规划、方案、可行性研究报告、专利、商标、版权、农产品研发、技术标准、品牌建设和数字化转型专业服务,助力青海“四地”建设、乡村振兴及民族复兴。

依托“之也青海智库”“青海知识产权大数据平台(含TISC)”“特色生物资源研发中试公共服务平台”三大核心平台,组建160名顶级专家智囊团与40余名专业人才组成的服务团队,建成1000平方米研发中试基地,形成全链条服务能力。

公司累计完成技术成果转化200+项、知识产权服务数1000+项、咨询业务400+项,帮百余家中小微企业开发新品85+个、攻克技术30+项。

技术研发服务	知识产权服务	产业资讯服务
生物、食品类产品设计、研究开发、生产工艺流程设计、生产车间布局设计、生产设备选型、产品调试、生产培训、产品企业标准、团体标准、地方标准、中试研发、委托加工。	驰名商标、区域公用品牌、商标查询、商标申请、商标复审、商标异议、商标无效、商标诉讼、地理标志申请、版权登记、软件著作权申请、专利申请、专利托管、专利复审、专利无效、专利许可转让、专利预警分析、专利培训、专利挖掘、专利诉讼、专利维权等。	产业发展规划、园区规划、专项规划、行业规划、项目建议书、商业计划书、可行性研究报告、项目实施方、项目评估报告等服务。

联系人:李先生 联系方式:13897115210

生物园区品牌企业 宣传专栏