

短视频培训收割有术：

## 0元入门圈粉“套”小白购万元课程



主播教授如何进群上课。直播间截图

短视频时代“全民带货”诱惑下，老年人正成为被围猎的对象。记者搜索发现，不少老年人本以为追上直播风口，通过短视频平台带货赚钱，最终却被短视频培训课程“套路”。其中，教学质量不匹配，“0元0基础一部手机几天学会”等虚假宣传以及退费难均成了主要槽点。

对此，法律人士指出，从民事法律关系上来看，培训机构和学员之间形成的是一种教育培训合同关系。培训机构如果在学员报名相关课程之前，明确宣传通过课程可以“赚钱”或达到其他目的，而实际提供的培训课程与宣传不同，培训机构则可能构成欺诈。

## 0元幌子，“直播间下起红包雨”

“专门针对退休老年人，0元0基础一部手机学剪辑，学成后收入远超同龄人。”刷短视频时，高艳红（化名）无意间看到短视频培训机构的宣传广告。

高艳红告诉记者，她因身体原因已经赋闲在家一段时间，本着做副业补贴家用的目的报名了一学堂的“5天免费短视频训练营”。5天免费直播课程中，前3天讲师讲解了消重、配音等内容，不过大部分时间却在讲解“学短视频有多赚钱”。

免费课程进入第四天，直播间突然下起红包雨。高艳红向记者描述，当时手机不断提示：“你被红包砸中了。”直播间内，原价5000多元的短视频培训课，在使用2000多元大额红包后，售价只要2580元。2000多元意味着老伴一个月的药钱，高艳红并未被红包打动。最后一天的免费直播课程中，直播间屏幕上大字标注“180元”，高艳红称，她误以为短视频培训课程只需要180元即可购买。支付后，班班（指老师）发来提醒，180元只是定金，需要补齐尾款才可以开课，并表示可以按月付款，每月仅需200元。在班班的视频指导下，高艳红交齐了2580元。

与高艳红不同，陈建国（化名）平日比较清闲，刷短视频的习惯让他对此产生了兴趣，并购买了剪辑教学书。为了丰富退休生活，陈建国添加一培训机构老师为好友，打算学习短视频剪辑。在其女儿陈女士看来，一段时间，父亲每天“神神秘秘”，吃完饭就拿着笔拿着手机，问起来就支支吾吾。此后，陈建国感觉被套，才愿意松口，称不告诉子女是因为讲师曾“耐心”劝说他：“现在告诉子女、老伴，他们可能会反对，不如等以后做出成绩，直接让他们信服。”

## 花式卖课：29800元“大师引流”

“不仅赚不到钱，就连剪辑的基础知识也未曾学到。”付费购课后，高艳红称，期待的“一个星期赚回学费”并未实现。高价课程宣称包教包会，但全程讲解基础理论居多，很少有理论和实操课程的结合。比如，讲到如何使用剪映工具时，讲师并未介绍软件每项工具该如何使用，仅是将素材导入软件，告诉学员可以用“剪刀”剪开，然后拼接，就匆匆结束。此外，对于如何用手机“放电影”，讲师提到这个需要用电脑就不再赘述。教学期间，讲师要求全员禁言，并称“你们都在问问题，我还怎么讲课”。

高艳红口中，付费2580元学习一个星期后逐渐被套路收费，班班要求其支付260元开通魔音工坊付费功能，用于课堂学习。所谓付费功能即指水印去除功能，在讲师课堂教学中，剪辑短视频吸引粉丝的内容之一就是下载他人视频作品，去掉水印后，配上音乐，更换标题和文案，“变成”自己的作品发布。

于高艳红而言，付费课程远超预期。由于大多数学员反映教学内容太快，记不住且跟不上，班班又顺势推荐记忆力课程，称原价1万多元的课程现在打折只需要399元，以及售价199元的进阶课程，称可以帮助学员巩固之前所学内容。此后，班班以教导学员如何变现为由，要求支付500元开通账号小黄车橱窗带货功能。

“5次收费，我支付了3次，共计3340元，每次支付和被介绍课程，都会被推荐

给隶属不同公司的老师，然后分开支付费用。”高艳红表示，花费500元开通小黄车后，本以为可以开始卖货，没想到培训机构为她购买的1000个粉丝全是“僵尸粉”，橱窗内商品挂出几个月后，仍无人购买。

陈建国则在支付2998元学费后，又被老师介绍给一位“流量大师”。其帮助陈建国在账号内发布了一条视频，播放量达到几万。对比自己每天只有几十播放量的视频，陈建国称，对“流量大师”的能力无比信服，快速签下29800元的“大师引流课”，并支付了3000元意向金。当晚，陈女士发现了父亲这段时间的“秘密”。陈女士称，她相继联系涉事公司要求退费。截至记者发稿，陈建国支付的2998元学费退回2965元，3000元意向金则未退回。

对于直播带货，聊城华媒MCN（网红博主经纪公司）联合创始人王志华告诉记者，如果接广告商单的话，10万粉以下的账号其实都没什么商业价值。而直播带货赚钱，则需要具备一些独特优势，比如能以更低价格从品牌方拿到商品，否则也会面对巨大阻力。

“很多人以为短视频、直播是轻资产行业，不需要太大的投入就能赚钱，事实上这种认知根本就是错误的。”王志华表示，如果这些培训机构真的在帮助老年人赚钱，那也是件好事，但事实上很多人是在“割韭菜”。

## 拉群宣传短视频赚钱，机构乱象为何难根治？

3月10日，记者在短视频平台搜索发现，多个账号正在直播宣传“0米剪辑训练营”。“0元0基础”“5天学手机剪辑”等标语醒目地贴在直播间背景板上，主播反复讲解如何进群学习。

记者点击直播间弹出的“0米领取，5天手机剪辑课”链接，填写个人手机号后便可以扫码进入新一期训练营。群名称显示，记者所进的群为该课程的9068期431班，每逢新人进群，课程老师会连发3到4条消息，提醒学员添加自己的企业微信。一个小时内，约20名学员陆续进群。

3月13日，这一训练营首次直播课程，群内老师多次发布关于“短视频正处于快速爆发期、红利期”“学短视频挣钱多”“学短视频操作简单，适合小白”等话题。当天，开营前的“班会”上，老师则系统性介绍了这一培训机构，包括所获荣誉、公司位置视频、讲师荣誉等。

企查查显示，与该公司同一电话的企业多达20家。

对于消费者投诉，3月14日，一培训机构公关部陈女士在接受记者采访时表示，上述消费者所购买的课程并非公司自营课程，而是集团荔枝微课平台上入驻商家所提供的课程。陈女士称，入驻商家通

过公司统一收款，借助旗下平台开设课程，只能审核入驻商家的真实性，对于课程后续质量则难以监管，“并不清楚”。

“许多培训机构正是利用了新型电商模式下一些人急于赚钱的心理，前期只收取一两千元费用，后期再以其他名目继续收取费用。由于缺乏法律知识、钱数较少，大多数人最终只能忍气吞声，没有追究这些培训机构的责任。”河南沃华律师事务所高级合伙人、民事商事律师钱欧阳告诉记者，上述现象屡见不鲜，较难根治。由于大家法律意识不高，在订立合同过程中没有保存足够的证据，导致后期不管通过民事途径还是刑事途径维权都十分困难，败诉或不立案的可能性极大，培训机构往往不用担心法律上的风险。

他建议，目前短视频制作领域的培训机构鱼龙混杂，急需执法机构针对投诉量大、问题突出的培训机构进行处理，以纠正行业风气。这些培训机构的违法行为往往介于民事违法和刑事犯罪的交叉地带，跟前些年刷单一样，需要在立法层面细化相关规定，明确法律将惩处上述现象中培训机构存在的违法行为。

（据《新京报》）