

直播带货的风口之下，“月入过万”“零基础速成”等诱惑让不少普通人也趋之若鹜。然而，当他们怀揣着致富梦踏入直播带货培训的大门时，等待他们的往往不是承诺中的“流量扶持”与“保底收益”，而是层层嵌套的陷阱。



网络图片

瞄准普通人“快速致富”心理 号称零基础也能月入过万

直播带货培训暗藏“美丽陷阱”

『零门槛』『高回报』都是诱饵

“68岁老人连拼音都不会，5天赚了6271元。”某平台直播间里，一位自称“AI全渠道模式多平台变现专家”的主播，正讲述着“普通人逆袭”的故事，并配合着精心设计的学员案例：画面中，一段仅有6个点赞、两条评论的AI制作视频，其附带的购物链接却显示已售出130万单。

“我帮这名学员对接的资源，单靠卖挂钩就净赚39万元。他只需要发视频就能出单，因为是通过我的内部通道入驻的。我帮你们报备的都是优质账号，可以获得20万流量扶持，预估每月稳定收益在9000元以上。”主播继续鼓吹。

路女士正想找份兼职补贴家用，主播口中“零门槛、高回报、稳定收益”的说辞，加上“AI工具一键搞定直播带货”的宣传，让她动了心。“AI是普通人最大的赚钱机会！选对风口、跟对人、学会方法，月入过万不是梦！”直播尾声，主播抛出重磅诱饵，“今天我会从互动观众里选出15人加入我的教育援助班，对接官方顶配资源和最大流量扶持，按月入3万元的标准带你运营账号。跟我学一个月，没效果、没赚钱，直接退款，对你来说没风险！”

主播制造的“名额要靠抢”的紧迫感随之而来。路女士赶紧扫描屏幕上的二维码，添加了“报名老师”。对方随即发来付款链接，路女士来不及细想，便支付了1868元购买了课程。付款后，路女士被引导至一个聊天群，一名自称“规划总监”的人开始推销升级套餐——“个体店新手扶持计划”：进阶版6980元、专业版12980元、尊贵版19980元。“跟着老师合作运作个体小店，包括货源渠道、达人资源和流量扶持，我们直接给你对接好。”

“我前期没打算投入那么多。”路女士婉拒后，她被推给另一位“老师”。对方发来的课程让她直接傻了眼：“学了5天，全是注册账号、开店流程、商品上架等基础操作，直播中宣传的‘爆款视频制作’‘直播切片带货’‘AI工具实操’等核心内容一概没有。”

更让路女士崩溃的是，当她按照指引准备开通直播时，发现账号开通需满足1000名粉丝的门槛——这与直播中宣称的“无门槛”截然相反。所谓的“流量扶持”从未兑现，“保底收益”更是成了空谈，路女士这才意识到，自己可能被骗了。

骗局链条环环相扣

记者进入某直播间，参与了一场长达两个多小时的“教学”，发现这类培训骗局有着高度模式化的套路。

主播首先将自己包装成“平台认证”的“公益运营官”，晒出各种通知截图和与“某平台领导”的聊天记录，以此证明自己拥有官方资源。

“没有电商运营基础、没有货源，不会拍摄剪辑，长相普通、口才不好，也能做！”主播口中的“AI工具”被吹得神乎其神，“零基础也能做，不用真人出境，只要有一部手机，就能实现24小时不间断直播。”为了让“AI工具”显得更可信，主播还展示了一张“计算机软件著作权登记证书”，声称“这是我们集团自主研发的AI工具，无人直播技术在市面上最成熟，拥有独家产权”。然而，记者在中国版权保护中心查询该证书编号及软件名称，均未找到对应的著作权登记信

维权时『交钱容易退钱难』

“交钱容易退钱难”，是多位受骗者的共同遭遇。“主播在直播间里承诺‘没效果、没赚钱，直接退学退款’，可真想退费时，对方就以‘已学完5天课程’为由拒绝。”路女士说，她辗转多个平台投诉，最终也只追回10%的费用。她在维权过程中还发现，收款方、合同签约方分属四川省的两家不同公司；合同中预留的400客服电话，竟属于浙江省一家与培训毫无关联的塑料袋生产企业。

前段时间，北京市丰台区市场监督管理局丰台街道所接到多起投诉，均指向新迁入辖区内的一家直播软件公司。“这家公司一迁入就带来一堆投诉，最多时一周接到十几单。”执法人员说，多数投诉者来自外地偏远地区，因急于赚钱而轻信宣传。“有一位张女士在该公司花1.98万元购买了AI无人直播软件，却因不会操作电脑、不懂平台规则，直播频繁被判违规下线，最终不仅没挣到钱，账号还被封禁。”

执法人员专程前往该公司现场调查，揭开了关键问题。“销售人员宣传AI直播软件能自动播放内容带货，但这一功能本身就违反了某短视频平台要求真人直播、禁止无人直播的规则，这也是张女士等用户频繁违规的根源。”执

息。

此外，主播还抛出一系列诱人的“承诺”，比如“课程质量由专家严格把关”“已缴纳100万保证金，不满意可直接通过后台退款”等。同时，通过制造紧迫感诱导观众快速付款；等到“规划总监”推销升级套餐时，又以“扶持名额只剩5名”为由，催促学员尽快付款。

有过同样受骗经历的李女士告诉记者，当时她因套餐价格过高而犹豫，“规划总监”便发来大量他人咨询及付款的图片进行诱导，甚至怂恿她贷款买课。李女士先后支付2.18万余元，购买“尊贵版套餐”后，按“老师”指引在网上开设了橱窗、搭建了小店，可店铺仅成交两单，且最终全部退货。当她拿着“保底收益”的宣传截图质问时，对方却改口称：“我们只负责教学，不承诺收益。”

法人员说，销售人员在销售时刻意夸大收益数据，专门瞄准“着急赚钱”的人群；面对退费要求，则以“开发成本高、软件已使用”为由拒绝。

最终，在执法人员调解下，部分投诉者与该公司达成一致，拿回了部分费用；对于未能协商达成一致的，执法人员已建议通过司法途径维权。经执法人员督促，该公司目前已调整经营定位。“直播带货并非‘零门槛’，它需要一定的文化基础、学习能力，以及专业的运营能力和持续的精力投入，绝非所有普通人靠一个软件就能轻松赚钱。”执法人员提醒道。

北京市常鸿律师事务所彭艳军律师提醒，面对“零门槛、高回报”等宣传，务必保持警惕。付款前要核实企业资质，认真查看并确认合同内容，签订正规合同以明确双方权责。一旦发现被骗，需及时保留直播宣传截图、聊天记录、付款凭证、课程内容等证据，可向直播平台举报并要求关闭其账号；也可向当地市场监管部门举报。若协商不成，可向法院起诉，要求培训公司退还费用。若培训公司涉嫌诈骗，可向公安机关报案，要求追究培训公司及相关人员的责任。（据《北京晚报》）