

“网红”产品火热背后存隐患

专家建议对生产者和销售者建立诚信追溯机制



随着社交媒体进入前所未有的活跃期,从社交媒体圈子关注和购买“网红”产品早已成为潮流。不过,社交媒体并没有筛选机制,使得良莠不齐的“网红”产品一同涌现出来。如何辨别真假“网红”产品?又该如何进行监管和引导?这考验着市场参与者和监管部门的智慧。

火热背后存隐患

最近,25岁的小吴愁眉不展,他感觉女友对“网红”产品着了魔——天天网购各种“网红”零食、衣服、护肤品,外出吃饭喝水要去“网红”店,在家下厨也要参照“网红”食谱做。虽然有点极端,不过,小吴女友对“网红”产品依赖也从侧面反映出当下流行的一种生活方式。

何为“网红”产品?有专家认为,“网红”产品不局限于一种物品,还可能是一个人、或事件或商品。比如,景区、餐厅、游乐园、特色小镇等借由某一热门话题进行炒作,就可以将自己打造成“网红”产品。网络红人和网络爆品都属于“网红”产品,它们先在社交媒体上聚集人气,然后通过各种渠道变现。

有机构估计,2016年“网红经济”规模已经比中国电影票房高出15%,今年可能超过1000亿元。火热的“网红经济”的另一面,却是因部分“网红”产品失信带来的诚信危机。近日,浙江省工商局发布《上半年消费投诉情况分析》称,在该省上半年受理的消费投诉和举报中,有近1/6与“网红”产品相关,主要反映的问题有直播内容夸大宣传、质量问题、商标侵权、成交量作假等问题。浙江省这份分析报告所反映出的问题,在整个

“网红经济”中并不少见。

“网红”营销套路深

有媒体报道,为了打造“网红”产品,推手们真是脑洞大开:线上花钱刷“赞”,线下雇人在门店排长队,夸大产品的功能;虚构各种奇葩的荣誉,自抬身价;合成加盟代理商“喜提车房”之类的照片,虚假炫富。有些营销手段已经涉及到违反广告法。

一位自媒体人日前爆料称,生活方式类的博主如旅游、美妆、时尚等,数据造假非常普遍。在中国时尚类榜单50强的博主中,至少11位博主的数据存疑。

此外,“好评”造假也不新鲜。据某资深写手透露,在一些热门社交平台上,都有职业买手、网络大V等通过写“用后感”制造“网红”产品,但实际上写手并没有用过这些产品。

目前,国内还没有明确的法律法规来约束“网红”产品推手们所采用的营销手法,但对社交平台提出了一些规定。如《网络商品交易及有关服务行为管理暂行办法》等规定,为“网红”产品提供服务的网络平台,有责任和义务对其采取监管措施。但是,由于“网红”产品往往可以带来巨大的流量,很多社交平台对这种营销行为也是睁一只眼闭一只眼。

但从长期看,问题“网红”产品赚一把就走、追逐

短期利益的行为,会导致市场出现“劣币驱逐良币”现象,不仅损害诚信经营,扰乱正常市场秩序,也让普通消费者深受其害。一些“网红”产品的抄袭仿冒行为,尤其值得注意。

提高品质是王道

“网红”产品实际上也是随着互联网技术不断发展,大众消费升级的产物。从“最划算”升级到“我喜欢”之后,紧随而来的是对“我喜欢”内容的升级,这是社交媒体用户从过激消费到理性消费的必经之路。专家也指出,未来对产品的体验感和品质感将逐渐取代价格与名人效应,最终成为左右用户选择的重要因素。

“网红”产品也会因为市场的调控能力(例如销量、口碑)而优胜劣汰。因此,要想长远发展,“网红”产品同样需要抓住“品质”和“体验”这些重要因素,进行升级换代,从专注流量到专注产品,抓住“网红”产品的“品质爆点”,做经得起检验的爆款产品。这种思维才是“网红”产品畅销不衰的不二法门,也符合商业市场的规律。

对于市场监管,专家则建议,要对“网红”产品的生产者和销售者建立诚信追溯机制,一旦失信将永远被贴上失信者的标签,让其在商业市场上寸步难行。

(据新华网)

提升安全用卡意识 构建安全支付环境

建行信阳分行开展“2018 金融知识万里行”活动

信阳消息(肖恒)近日,建行信阳分行“2018 金融知识万里行”活动拉开帷幕。本次活动以“支付安全”为主题,围绕“提升持卡人安全用卡意识,构建良好银行卡支付环境”,切实向客户解答芯片卡知识、第三方支付机构的知识、非法买卖账户和假冒开户等违法行为知识。通过此次活动的宣传,使广大市民了解更多的金融知识,强化客户风险与安全意识,提升信阳建行金融服务质量和水平。

据悉,7月以来,建行信阳分行在所有营业网点开展多种形式

的普及金融知识活动,积极响应河南省银行业协会和省行“金融知识万里行”活动,增强广大市民对金融知识的了解和熟悉,强化风险识别能力和金融保护意识。

活动期间,建行信阳分行一方面在营业网点内开展员工围绕金融消费者权益保护的专题学习专题学习活动,进一步规范网点业务宣传方式、产品销售行为;另一方面,各营业机构认真组织、积极宣传,通过厅堂展示、柜面提醒、分发宣传折页、短信提醒等形式进行宣传普及,受到客户的一致好评。

80 后家庭 想要“二孩”咋理财?

“二孩”时代悄然来临,“奶粉钱”是否准备好了?尤其是普通的工薪家庭,多个“二孩”意味着整个家庭财务将承担压力,如何对现有的财产进行管理,才能轻松顺利地迎接“二孩”呢?

样本家庭:

张先生,34岁,在一家机关单位工作,年收入约8万,每个月还有公积金2000元。妻子30岁,在一家私企担任行政,加上奖金月薪大约6000元。目前,张先生夫妇通过公积金贷款,购置了一套三室两厅,月供近3000元。家里还有两部车,每月花销约1500-2000元/辆。家中有一小孩,未满一岁,家庭月生活支出在5000元左右(其中小孩每个月支出大约2000元)。后年上幼儿园,按照所住小区附近幼儿园的收费标准,每年学费大约16000元。现在,家庭存款大约有5万元,存银行定期。另外有3万闲置流动资金,存活期。夫妻二人均有社保、医保,没有额外购置任何商业保险。“计划再生一个小孩,但考虑到压力比较大。”张先生有些犹豫,想知道如何提前规划,才能够轻松养“二娃”?

理财师把脉:

根据测算,目前张先生家庭有8万元的可投资资产。如果未来两年内养二孩,后年老大上幼

儿园,不考虑工资收入、理财收入和物价变化等因素,二孩出生后,从第三年起将导致每年要多支出8000元。理财师提出了以下建议:

1.在两年内置换新房。张先生家庭可以考虑在两年内采取置换新房策略,不仅是多一个小孩需要增加居住房间,张先生还可以和妻子在职业稳定一方的工作单位附近选购新住房,卖掉一辆私家车,减少每年养车费用2.4万元,增加家庭收支结余。

2.增加商业保险。据测算,目前家庭的每月房贷支出3.6万、两个小孩每年生活费用2.4万,张先生和妻子至少需要增加10年期、80万保障额作为家庭最低风险保障(房贷3.6万×10年+小孩费用2.4万×2×10年=84万),最好购买保费低、保障倍数高的定期寿险、综合意外险等。

3.对资产重新进行配置。建议张先生提前开始为换房及装修准备资金,还要做好子女教育金的积累。张先生可以利用目前积蓄的资金、每年收支结余进行投资理财。可以采用基金定投、中长期证券投资等方式,管理2年以上的理财资金,帮助提高家庭理财收益能力。临时备用金则可以利用短期理财产品来实现灵活增值,而不是仅仅放在卡上做活期储蓄。

(综合)