

李佳琦Austin  
粉丝数: 5490.6w

直播榜

开播时间: 2021-10-20 14:30:04 累计直播: 12小时26分钟42秒

直播间累计交易额 (元)

10,653,454,097.32

439 3615.81w 187.77w  
上架商品 预估销量 单品最高销量294.64 283.00w 1.67亿  
客单价 增粉 单品最高销售额

李佳琦公司员工收百万好处费获刑

# 直播行业 “中间商赚差价” 到底有多离谱

## 招商专员是如何收上百万好处费的

上海市浦东新区法院审理查明:2020年7月至2022年9月期间,周某在担任美腕公司招商专员期间,利用商务谈判、商品选送、合同签订、排期沟通的职务便利,在明知美腕公司向美学(天津)科技有限公司(以下称美学公司)收取的服务费用比例情况下,以美学公司产品未被选上为由,伙同邓某某虚设上海琼星文化传媒工作室的中间环节,向美学公司提供代理服务,共计侵占公司费用55万元。

2020年8月至2022年6月期间,周某为××公司与美腕公司之间的业务往来提供商品选送、直播排期等帮助,并多次收受××公司相关人员送的好处费共计109万元。法院认为,被告人周某犯非国家工作人员受贿罪、职务侵占罪,决定执行有期徒刑三年,缓刑四年,并处罚金人民币25万元。

11月4日,美ONE公司发布声明称,其对商业活动中的腐败行为“零容忍”,公司在该员工被采取强制措施后随即解除了劳动合同。从法院判决书可以看出,直播公司招商专员的主要职责包括:商务合作谈判、商品选送、合同签订、排期沟通等。

## 直播行业招商选品是否存在“绿色通道”

李佳琦所在公司招商专员爆出选品流程贪腐细节后,不少网友对直播带货公司在招商、选品、排期等环节是否长期存在“绿色通道”(意即走后门、抄捷径)提出质疑,并据此认为直播行业混乱,为不法分子提供出贪腐、滥用职权的土壤。

记者注意到,直播行业招商选品流程存在“绿色通道”等灰色空间,早已见诸媒体报道。2021年央视就曾报道,不理性竞争,从选品环节就开始了。“选品”本来是主播以及团队选出优质商品推荐给消费者。但如今直播行业选品乱象丛生,很多主播团队所谓的“选品”,不是“选品质”,而是“选金主”。某国货企业负责人杨华说:“从市场竞争的角度来讲,质量好、口碑好的产品更有胜算,但现在不是。拼的是谁砸的钱多,因为所谓的KOL(关键意见领袖)有聚集流量的能力,他会放大这种能力,并转化为价值,谁给的钱多,谁给的好处多,那就帮谁播。选品不看国家标准,也不看公司资质。”

一家国货企业负责人甚至爆料说,在选品环节,一些选品师存在收受钱财为“上贡”的企业“走后门”的行为。某国货企业负责人说:“我也不好去点是哪个主播,尤其是一些比较红的网红,搞得这个行业乌烟瘴气的。有时他下面的人选品,说白了就是要得点小好处。我们就不愿意给这些钱,因为不知道到时候播的情况怎么样,这个费用给出去又不正规。”

## 直播行业还有哪些灰色地带

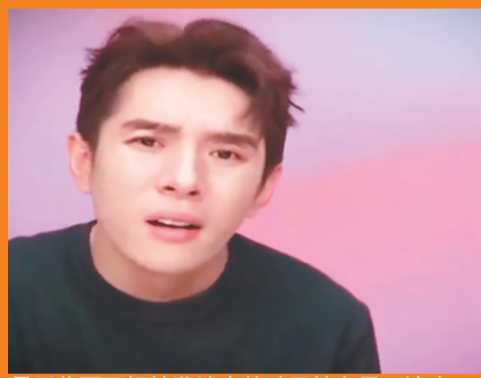
公开报道显示,除去招商选品环节的“绿色通道”外,直播行业特别是头部主播领域,还有不少说不清道不明的所谓潜规则、“灰色地带”。

一是强迫“二选一”,被指价值垄断。2023年双11刚开始,直播顶流李佳琦就卷入风暴中心。10月24日,有京东采销人员在朋友圈公开喊话称,李佳琦涉嫌“二选一”垄断——称京东收到海氏律师函,被投诉因某款海氏烤箱的京东价格低于李佳琦直播售价,违反其与李佳琦签署的“底价协议”,面临巨额违约金。当晚,头部主播“疯狂小杨哥”直播间内,两主播也向李佳琦发难,称因为李佳琦挟持商家,导致小杨哥直播间里不少大牌被迫下架。

二是流量粉丝量造假。今年8月,90后女孩欣欣(化名)辞掉工作专门干直播。8月12日晚,有人私信她,他们有专业团队,可专门刷两大主流短视频平台流量。欣欣付给10元钱,其中5元买1万播放量,另外5元买100个赞。不到3分钟,她的视频播放量就达到1万+,点赞数也超过100。记者与该男子联系,对方发来

近日,上海市高级人民法院官网公布了一份刑事判决书:90后周某在任职美腕(即美ONE,李佳琦所在公司)招商专员期间,利用职务便利,为广州某公司与美腕公司之间的业务往来提供商品选送、直播排期等帮助,并多次收受其好处费共计109万元。消息曝光后,“李佳琦公司招商专员收好处费超百万”“李佳琦公司被曝选品流程贪腐”等话题,迅速冲上热搜,引发广泛关注与争议。不少网友留言发问:直播公司的一个普通招商专员,仅一家企业给的好处费就达百万元,他是如何做到的?

直播行业的招商选品环节,真的有传闻中的“绿色通道”吗?直播行业的“中间商赚差价”到底有多离谱?头部主播反复念叨的“把价格打下来”“全网最低价”,消费者真正享受到实惠了吗?记者根据公开报道进行了梳理。



员工收百万好处费让李佳琦又处在风口浪尖

价格表:直播间里进60人,单场价格3元,一天价格5元;进200人,单场价格18元,包天价格28元。此外还有在直播间“点心”、小黄车抢购热度展示、自定义互助、涨粉业务以及短视频点赞、收藏、评论、播放等业务。对于新晋主播来说涨粉特别不易,但通过该男子刷流量,涨粉变得很简单。比如涨粉1000需100元,涨粉5000需470元,涨粉1万需900元。提高短视频播放量,1万价格是5元,5万价格是18元,50万是130元,100万是249元……

昨天 21:52

100万播放量多钱

249米

50万多可以完事

目前速度慢些 预计24小时左右

昨天 21:54

## 直播行业的暴利究竟从何而来

直播行业的暴利究竟从何而来?对于这个问题,早有业内人士给出答案:逆天销售额+天价抽成+不菲坑位费。据央视报道,目前(主播)直播带货的收费模式大致有两类:一类是坑位费+抽成(佣金);另一类是单纯抽成。坑位费,即主播带货商品需要支付的费用,从几万元到几十万元不等,甚至有所谓的“打包价”达到百万元量级;抽成比例则从20%到50%不等,更有甚者,高达惊人的70%。

2021年10月20日,双11首夜,淘宝直播战报称李佳琦卖了106个亿还多。当天,李佳琦直播间共上架的439个产品里,护肤和美妆类目产品291个,销售额达到82.68亿元。一般而言,直播间里食品的佣金是10%~15%,生活家电数码的佣金在20%左右,而美妆类目产品可以达到35%。即便按照较低的提成15%计算,李佳琦直播间当晚的佣金收入将达到15.97亿。

除了佣金,还有坑位费,李佳琦和薇娅的日常坑位费在5~8万元。6·18和双11期间,主播的坑位费会普遍上涨。如果再给李佳琦的坑位费算一笔账,首日的439件商品所拿到的坑位费至少2600余万。事实上,不少企业对加收“坑位费”模式抱怨颇多。有企业爆料,2021年底陷入偷逃税风波的主播朱宸慧(雪梨)在收取105万元“坑位费”后,只为商家带来20多万元的销售。还有的主播“坑位费”高达6万元,整场销售额却不到400元。“坑位费”成了企业花钱买教训的“高昂学费”。

## 直播帮消费者把价格“打下来了”吗

直播间里,带货主播们口头念叨最多的,就是类似“把价格打下来”“全网最低价”。那么,消费者们真正享受到实惠了吗?

2023年双11网购大促正式打响,然而就在“现货开卖”当天,AMIRO觅光美容仪被曝“阴阳售价”,线上线下同款商品价格相差1600元。这让想“薅一波羊毛”消费者炸了锅。网友爆料称,AMIRO觅光胶原炮第一代产品在几大电商平台官方旗舰店直播间,以及几位明星达人抖音直播间预估到手价均为4599元。而在今年8月,该产品在线下山姆超市中售价为2999元。

其实头部主播失去“全网最低价”早已不是新闻了,无论是之前消费者称“李佳琦直播间产品比官方贵”登上微博热搜,还是李佳琦、薇娅与欧莱雅的价格纠纷事件,都曾引发外界广泛讨论。上海金融与法律研究院研究员刘远举指出,“全网最低价”,既不现实,也不可能完全实现。“它看起来是在保护消费者,实际上很可能侵犯消费者的利益。”刘远举指出,一般来说,“全网最低”是头部主播的核心竞争力,往住都会签这类协议,为了执行这类协议,品牌方就必须和自己的众多经销商签订价格协议。所以,一个“全网最低价格协议”,背后其实是无数个“不能低于这个价格”的“抬价协议”,反而可能损害消费者的利益。

据上游新闻