## [直播带货亟须引入专业打假](https://mp.weixin.qq.com/s/pbfgP3B7EX8q-SU2hQZGnA)

近日，某平台一名主播直播带货数据涉嫌造假引发广泛关注。据第三方数据机构统计，这场直播的销售额应为867万元，与平台官方给出的1.05亿元有很大差距。该平台出面澄清，称由于数据接口调试不到位，造成了前后端数据显示不一致。这场直播数据的真假暂且不论，据多位业内人士介绍，当前直播市场数据的水分的确很深，有些直播间的繁荣景象，很大程度上是虚假流量在支撑。

　　当前，直播带货风头正劲，动辄几千万甚至上亿的成交额让人咋舌。还有观看直播的人数，一场动辄达到几百万上千万。早在2015年，某主播在直播游戏时，系统显示观看人数竟然超过了13亿，真是连故事都不带这么编的。

　　今年以来，直播带货的表现让人眼前一亮。中国互联网络信息中心数据显示，截至2020年3月，我国网络直播用户规模达5.6亿，占网民总体的62%，其中电商直播用户规模达到2.62亿。来自商务部的大数据监测显示，一季度电商直播超过400万场。有业内人士透露，今年预期直播带货行业规模大概近万亿元。是否会达到万亿元，可能还是一个问号，但不管如何，直播带货已经证明了自己的价值，尤其证明了疫情背景下直播对稳消费、稳增长的重要性。

　　纵观人类经济史，还没有哪个行业是靠着弄虚作假做大做强笑到最后的，互联网行业也不会例外。这些年来，“眼看他起高楼，眼看他宴宾客，眼看他楼塌了”，这样的事情还少吗？万丈高楼平地起，基础不牢，地动山摇，越是重视直播带货，越是希望直播带货发挥更大作用，就越要从基础工程抓起，确保这个行业把第一个扣子扣好。

　　近两年来，直播带货的槽点主要集中在商品身上。比如，一些直播中对商品夸大宣传，言过其实，就连一些头部主播也出现过“翻车”。现在来看，虚假流量的问题比虚假宣传有过之而无不及。打开一家电商平台，可看到各类直播平台的涨粉、刷在线人数、刷播放量、刷直播点赞、刷各种礼物等服务，甚至有的商家承诺，付费后可直接将该场直播刷上当日热门榜单。

　　据介绍，现在造假技术发达，造假成本极低，比如有1个人观看直播时，直播平台可以在后台将在线直播人数扩大到10倍；有10个人观看直播时，直播人数会扩大20倍；有100个人观看直播时，直播平台很可能已经把人数设置为当前实际人数的几十倍乃至上百倍……

　　虚假流量带来了虚假繁荣，造成的直接后果，就是影响了行业的生存发展逻辑。大家都在抄小路，大路也就无人走了，就会导致“劣币驱逐良币”，从根本上损害消费者权益。有人讲，“大家都在买数据，不买你就比不过别人”，可是谁真正把消费者放在心里？一旦偏离了消费者本位，市场又会发展成什么样子？消费者也不傻，最终会用脚作出投票，“雪崩的时候，没有任何一片雪花是无辜的”。现在最应该做的，就是把问题想在前面，解决在前面。

　　虚构出来的繁华，禁不起风吹雨打，虚假流量会把直播带到沟里。最可怕的是，行业自身被虚假流量绑架，陷入其中不能自拔。直播带货亟须引入专业打假，在此基础上，建立和完善公平、公正、安全的网络空间环境，通过全空间、全平台、全产业链的综合治理，实现线上线下监管的无缝连接。