

揭秘部分直播间热销数据背后套路： “库存秒空”都是精心设计的“演出”

“3、2、1，上链接！”“只剩最后100单！”……“双11”大促期间，一些电商主播频频发布惊人销售数据、营造商品热销氛围，诱导消费者下单。然而有消费者反映，部分直播间内的“限时福利”并不“限时”，一些声称“已抢空”的产品仍然在售。

这些直播间的热销数据是真实的吗？直播电商环境如何治理？“新华视点”记者展开调查。



库存数字可伪造 互动用户“托儿”不少

“今天是主播生日场，特价只维持5分钟，卖完就没货！”记者近日在某平台直播间看到，一名主播正在推销一款号称是“骨折价”的羊毛衫。在该羊毛衫开卖后，直播间不停滚动着用户购买信息。

“卖得这么好，我再给家人们延长5分钟，机不可失，时不再来！”该主播说。可第二天，这件羊毛衫又出现在同一直播间。

超高的在线人数、“秒没”的库存、“最后几单”的话术，极易让消费者冲动消费。“主播一说‘限时抢’，我就有紧迫感，不知不觉就下单了。”消费者周女

士说。

真相究竟如何？江西一家主营直播业务的传媒公司负责人罗先生说，“许多直播间里‘库存秒空’的情节……是一种‘饥饿营销’的手段。”

广东佛山的吴女士说，曾在一个直播间蹲了十几分钟，发现评论区来回回就是几个人，但一说上链接，库存很快被抢空。“抢到后我还以为自己很幸运，事后冷静下来才回过神，原来只有我是真消费，其他人都是‘托儿’啊！”

业内人士表示，为了获得更多曝光，有的商家和主播会提

前在系统后台设定好库存，找来水军在评论区互动刷好评，配合直播脚本制造“秒空”假象，进而吸引真流量进场，有的直播间真实成交率甚至不到5%。

“当前电商平台普遍采用‘销量越高、曝光越多’的推荐逻辑，这种算法机制容易使商家陷入‘数据焦虑’，在一定程度上加剧了数据造假。”天津市电子商务协会常务副会长李倩说。广州市荔湾区某皮具商行负责人朱先生坦言，直播赛道竞争激烈，如果没有数据和人气支撑，在直播账号创建初期的“起号”阶段很难“突围”。

专业团队招募“刷手”形成造假产业链

在流量造假产业链中，直播间内的虚假库存和人数是如何操作的？

——一些专业团队声称可提供“数据‘加热’”服务，配合商家“带节奏”。

记者在多个社交平台搜索发现，有不少关于“直播间数据‘加热’”的宣传广告。一名博主发文称，可“手动刷推荐、配合带节奏”。由此还产生了行业“黑话”：用户购买服务被称为“买菜”，售卖直播数据的人称为“导演”，参与互动的真人称为“演员”，购买的总数称为“票房”。

“互动业务每人1小时5元，全部为不同IP地址真人演绎，发言可以定制。”该博主说，可以让真人流量提前20分钟先给客户作品点击播放量升温，在直播过程中点赞、评论并关注，然后加入用户粉丝团、亮灯牌，且一小时内不离场。

——“刷手”多以“兼职”为名招募而来。

一些社交平台上，有大量“刷手”招募帖。这些帖子打着“直播观看薅羊毛”“兼职副业”的旗号，吸引用户加入社群，通过群组接收指令赚取任务金，再用任务金换取观看奖金。“主要任务是进入指定购买链接并完成‘15字+好评’，就

是拿时间换钱，一单能赚几块钱。”广东东莞某大学学生朱莹莹说，自己身边有些同学参与过这类“兼职”。

“流量造假会导致平台算法误判，将流量倾斜给刷量者。这种行为是对市场公平竞争秩序的破坏，损害诚信经营商家的利益。”李倩说。

这一问题已引起监管部门的关注。中央网信办2025年初公布的数据显示，2024年以来，网信部门严肃查处网络水军组织招募、推广引流、刷量控评等问题，协调关闭、下架网站平台400余家，督促重点平台清理违法违规信息482万条，处置账号和商家店铺239万个、群组5.2万个。北京市市场监管局今年成功查办全国市场监管领域直播电商“职业弹幕人”首案，对某生物科技有限公司在直播中雇佣水军发布虚假用户评价误导消费者开出10万元罚单；深圳市市场监管局近期公布一起利用“直播+刷单”进行流量造假的案件，涉事公司被处以20万元罚款。

市场监管部门提醒消费者，网购时要对短期内销量激增、评价雷同或过度美化的商品保持警惕，综合参考多方信息，理性作出消费决策。

据新华社



现订阅全年《烟台晚报》
赠全年《今晨6点》一份

订阅价格：《烟台日报》540元/年
《烟台晚报》252元/年
代理订阅：《老干部之家》96元/年

订阅热线：6231640

中心站：6224684
幸福站：6220627
开发站：6388865

环山站：6606290
世回尧站：6017943
福山站：6363640

新桥站：6512137
莱山站：6722127
牟平站：4218347

2026 订阅开启