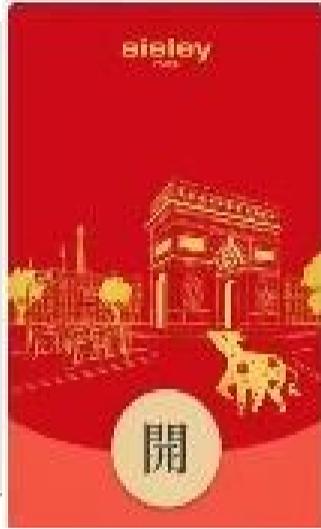
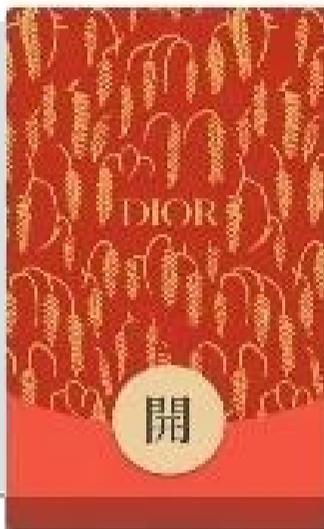


微信红包从撒钱到“挣钱”

售卖封面利润可观 暗藏下架诈骗风险

春节期间,为了能在发红包时展示一款好看的“皮肤”彰显个性,不少网友对微信红包封面显示出了浓厚兴趣。于是,小小红包封面背后,悄然形成了注册、售卖等产业链,也滋生了灰产乱象。日前,“微信珊瑚安全”公众号发布提醒,称“要买的微信红包封面都是骗局”,用户不要相信网上有有偿出售的红包封面广告。



封面争奇斗艳 实为展示引流

封面右侧,山岳之间祥云浮动,点开,大幅代言人照片闪过,仙鹤仙鹿竞相飞出……诸多品牌商家纷纷推出各自定制的微信红包封面,以期赢得网友欢心。微信甚至设立了“新年红包封面”专场,网友可提前查看多个品牌所定制的红包封面款式,选择心仪封面,按照发放时间点击领取。

据了解,微信仅向红包封面制作者收取1元1个费用,不向使用者收费。即企业若向网友发放1万个微信红包封面,需缴纳1万元费用,网友则可免费领取使用。记者领取到一款来自某美妆品牌的红包封面,并向朋友发送了一个红包。对方打开时,弹出醒目的动画宣传“典藏版礼盒”。轻点画面,还会显示“进入小程序”的提示,直接向品牌销售平台进行引流。

由此不难理解,企业愿意花钱在红包封面上“争奇斗艳”,吸引用户领取使用,主要还是为了“引流”。当用户向其他人、甚至在微

信群中发放红包时,对品牌的信息、产品包括购买途径等都是一次展示和送达。1元1个的红包封面换得可观的曝光量和潜在客源,对品牌来说无疑是很划算的。

“微信本身有很强的社交属性。微信用数年时间,让用户养成了使用微信红包的习惯,现在红包封面成了商家及品牌的营销关注点,因为微信红包的乐趣、传播性、自发性远好于其他广告,品牌能参与到用户的互动体验中。在这一点上,这种形式比硬广投放更加有效。微信的逻辑是先养成习惯,潜移默化地让用户接受这种营销味道比较弱的商业化方式”,深圳市思其晟公司CEO伍岱麒向记者表示。

深度科技研究院院长张孝荣从腾讯的角度表达了自己的观点:“从本质上讲,红包封面这种新玩法类似游戏换肤,腾讯有深厚的游戏基因,微信很容易引入游戏元素来设计一些新玩法。”

代办权限认证 一月获利数万

品牌红包毕竟个数有限,也有网友不希望红包封面上带有明显品牌标识,只想单纯要一款好看的封面。由此不少脑筋活络者纷纷打起主意,并从中获利。

其实,在红包封面上做文章并不是今年才有的新鲜事儿。早在2019年,企业微信便上线了这一功能。由于未在普通用户中流行开来,没有太过火爆。而2020年底,伴随微信红包封面向所有人开放,即成为春节期间的“流量担当”。

据官方信息显示,目前企业认证公众号和个人用户均可注册、发放红包封面。如果是个人用户,需要注册开通视频号并有100粉丝基础。虽然相较2020年底的“至少达到1000粉丝”有了大幅简化,但若视频号粉丝连100个也没有,又想定制红包封

面,该怎么办呢?

以红包封面、创作权限等为关键词搜索,记者发现网络平台上出现了不少宣称可代办“创作者权限认证”的商家。一位卖家表示,代办个人定制权限需要提供姓名、身份证号、邮箱以及视频号,收费100元,会在48小时内开通。事实上,“代办权限”的奥秘非常简单,即卖家替个人视频号“充粉”以达到100个粉丝的最低要求。

如果已有个人权限,提供图片,卖家也可代办封面定制后续步骤,一张图片收费50元。该店铺月销量显示“1000+”,意味着即便全部以50元的最低售价计算,卖家月收入也要超过5万元。当完成注册和定制步骤并通过审核,用户即可向微信官方交费下单,每个红包封面价格1元,使用期限为3个月。

售卖利润可观 分销生意涌现

企业出于宣传推广考虑,愿意自掏腰包制作封面,免费发放给网友使用。而不少人自行定制红包,则是奔着售卖去的。

春节以来,定制版微信红包封面的热度就一直处于高位,因红包封面衍生的生意也逐渐被人们关注,记者在某网购平台发现,提供微信红包封面设计的商家不少,“手绘图片我们按人数收费”“动态和静态封面的价格不同哦,设计一只封面上的小老虎加上祝福语是500元”“普通设计师做图片封面200元,资深设计师做图片封面350元”……商家通过不同的维度,定出了各种价位。

在网购平台,红包封面相关商品琳琅满

目。记者购买了一款小老虎图案的封面,标价5.8元。下单后卖家发来一个序列号,发送红包时将该序列号进行添加,封面即进入到可选图案列表中以备使用。

记者注意到,大部分静态图案的封面售价在5至10元之间,动态视频封面则可卖到近20元。较之付给官方的1元费用,转手间便可轻松赚取几倍到十几倍的利润。

此外,在亲自售卖红包封面之余,还涌现了不少更加“外围”的生意,即招募替自己卖红包封面的“代理”。在多个社交平台上,都可以很容易找到招募红包封面代理的帖子和信息。一些帖子中还标注“日赚百元很轻松、日进千元不是梦”等字样。

记者以希望成为代理为由,联系一位红包封面卖家。对方发来自己红包封面批发店铺的二维码,表示可以有两种方式合作。其一为直接在他店里“拿货”,即付费购买红包封面序列号,然后每个封面可以自行加价在任意平台销售。这种模式下,每个红包封面会以标价4到5折的价格向代理者出售,成功售出的话,代理者的利润较高。

另一种方式,则是代理者自己开设微店,申请成为他店铺的分销商,这样就不需要拿货,直接“帮着”卖他店铺里的款式。这种模式下,约定每个红包封面给到代理者的价格为标价的6到7折,与代理者实际售出价格之间的差价,即为代理者的利润。

警惕下架风险 提防钱货两空

事实上,微信红包封面自推出之日起便明确规定,定制方不得以任何形式向用户收取费用。

为规避监管,商家多宣称售卖壁纸、表情包等,顺便“赠送”微信红包封面。但依旧存在被查风险,一旦被查封下架,用户购买的红包封面即便未满3个月使用期限,也将无法再用。不久前,有知名博主在店铺中销售壁纸,同时“赠送”红包封面,即被投诉下架。该博主发布通知,称会通过短信免费为“赠品”失效的用户补发一款新增

品,一时被视作良心商家。

但评论中仍有不少用户表示,“买了四个封面,只补一个”“客服不回复”“没有收到短信”等等。

除了下架风险,付费购买红包封面的用户可能还会面临受骗风险。在黑猫投诉平台,围绕这一话题有多位消费者投诉称,“购买时承诺是永久封面,到期了就不给续约,客服也不回复”“购买红包封面后,联系商家迟迟不发货,全部是机器人自动回复。申请售后,客服直接强制关闭,

无法继续申请,货和钱都没有了!”

“微信珊瑚安全”公众号发布提醒称,“最近发现有不少网友在购买红包封面时被骗,骗子谎称自己有大量红包封面序列号出售,定价不贵、花样繁多。有人前来问询,骗子便以几元到数十元不等的价格叫卖。交易时骗子又会避开平台,称序列号是虚拟商品,买家必须先款后货。而一旦收到钱,骗子便会发去虚假序列号,或者干脆拉黑删人。”

(北京晚报 北京商报)