

AI慧眼“切片”执法直播“擦边球”遭遇技术阻击

本报讯(晚报记者 陶洁)正值“618”电商消费旺季,无锡众多电商忙碌备战的同时,话术内容有没有夸大?直播间展示的样品是否侵权名牌正品?购物车链接是否是直播展示链接?昨日,记者从无锡市市场监督管理局获悉,对于直播视频中快速闪现的“擦边球”监管难点,在AI、大模型的技术助力下,无锡“锡网云监”3月正式上线直播营销监测系统,在全国创新性地采取“定向切片存储技术”实现秒级违法识别,为全国直播监管树立了新标杆。

直播迅速发展的同时,各类“剧本”式套路、货不对板等乱象也在爆发式增长。在刚刚查处的一则紫砂直播违规信息中,AI自动抓取到主播讲述产品时用到了“大清乾隆年制”“御用瓷”等日常监管中的违禁触发词,同时自动截取直播间相应时间段的对话。几乎同时时间段在另一个紫砂直播间,主播极力吹嘘一款手中的茶壶“这是外面有米也买不到的系列,这一批次的泥料你在外面就是买不到的,哪怕是国大师的作品……”上门核查时,常有主播声称“已经忘了自己当时说了什么”,还有声称拿古董低价售卖是

一种引流手段,当执法人员拿出直播现场的截屏和视频语音转化生成的文本,清晰提示了“证据”时,企图抵赖的主播哑口无言。在另一个电动车直播间,主播口若悬河地讲解产品性能和价格之余,声称“能在店里帮用户改装提速装置”,这些都是常见的直播间暗藏款违法服务。

据悉,目前注册地为无锡的电商直播间账号超过1万个,有经营行为的4116个,最活跃的有1503个,涵盖抖音、微信视频号等直播平台。监测系统上线以来,累计监测6979场次,监测时长3942小时;监测期间已完成区块链存证262次,输出线索固证率100%,并通过一体化综合监管平台实现及时闭环处置,有力规范了本地网络直播营销秩序。无锡市市场监督管理局网络交易监督管理处四级主任科员贝恩民介绍,2024年开始,市局相关部门积极探索“锡网云监”网络交易综合监测系统内研发直播监测工具,进行直播营销监测试点工作。通过50余万分钟实时监测训练监测模型,运用国产AI不断优化模型,于2025年3月正式上线直播营销监测系统,目前已进

入常态化监测阶段,主要涉及有无锡特色的紫砂、服装、电动车等品类直播。几个月下来,通过训练优化过的人工智能手段带来的效率提升显而易见。这套系统可全方位监测直播行为涉及的直播间信息、语音信息、商品信息、背景信息,对音视频内容进行秒级识别与合规分析,通过多模态AI进行解析和风险识别,及时发现直播话术、带货商品、直播画面中存在的违法违规行并形成完整证据链。

据悉,这套系统中针对直播间实时监测的“定向切片存储技术”为全国首创,AI不断优化模型后,基于VTS(视频拆条)、OCR(光学字符识别)和ASR(自动语音识别)算法,将直播内容拆解为口播文本和直播图像,通过规则引擎标注违法类别标签,对直播内容进行实时解析和识别,自动识别出违规宣传、敏感词汇等风险点。针对违法线索证据,采用区块链固证技术,通过生成数字指纹并上链存证,监管存证可与最高人民法院的司法链跨链互认,确保监测到的违法线索及证据信息可追溯、可证明、可信赖且无法篡改。



通益路桥夜景灯光惊艳亮相

近日,每当夜幕降临,无锡北仓门旅游码头东边100米的通益路桥下古运河畔,一场光影盛宴悄然开启。璀璨的“星空顶”灯光如银河倾泻,将千年运河映照得如梦似幻,仿佛来到了“星际隧道”。(朱浩 摄)

天猫“618”战报出炉 一波“锡品”强势出圈

本报讯 5月28日晚间,天猫“618”第一波战报出炉,快消、服饰、运动户外、宠物、家享生活、汽车、企业服务等多个行业公布成交榜。记者注意到,凭借电商红利与国补政策加持,无锡产品迎来销售爆发,在服饰、家电等细分领域,“锡货锡品”冲进全国榜单前三名。

数据显示,天猫“618”第一阶段,参加国补的家电家装、手机数码等品类成交总额较去年双11增长283%,带动家电、家居、家装、3C数码等行业整体成交同比两位数增长,超3000个品牌同比成交翻倍,释放出强劲的消费活力。其中,小天鹅冲进大家电销售榜单前五名,小乌梅3.0成为洗

烘榜单的“销冠”,零售总额突破2800万元。

无锡小天鹅相关负责人介绍,除了有平台人气加持,在产品上也进行了革新,对比上一版2.0来说,3.0不仅升级了外观面板,增加了蒸发器的自清洁,将洗净率进一步提高,同时价格比起上一版浮动很少,这种“加量不加价”的策略直击消费痛点,一上市就受到消费者热捧,“618”实现销量冲顶。

此外,服饰行业表现强势,近345个品牌成交破千万元,近3090个品牌成交破百万元,海澜之家成为男装榜单第二名。在餐饮行业,王兴记、金陵山水丽景酒店等餐饮业商家在电商

平台上架高性价比套餐,吸客效果明显。

当电商平台激战正酣,无锡多家线下门店和商场借“618”东风,同步开启“狂欢模式”。大东方百货美妆消费满300元减60元、满1000元减200元;新吴万达广场推出年中大促,举办“粽”情端午文艺汇演……苏宁易购海岸城门店负责人史杰介绍,“618”是全年促销力度最大、关注度最广的节点之一,今年促销期间,针对三星冰箱、格力空调、老板油烟机家用电器发放200元至1500元不等的抖音团购优惠券,叠加苏宁品牌补贴和以旧换新国补,最低折扣可达5折。(陈婧怡)

江南快评

弃“盲目直播” 取“流量赋能”

在数字化浪潮席卷的当下,农产品电商直播本应成为助力农业发展、拓宽农民增收渠道的“利器”。然而,现实却表明,仅靠农民拿个手机直播是远远不够的,当前农产品电商直播仍面临诸多亟待解决的问题。最近,无锡多方力量共同探索流量赋能农业发展新路径,为破解这些难题提供了有益借鉴,揭示了数字时代农业转型的关键密码。

农产品电商直播面临的首要难题是专业人才匮乏。当前,许多桃农对电商直播认知仅停留在表面,认为拿个手机就能直播带货,殊不知背后涉及主体登记许可、信息公示、商品要求、宣传规范等诸多专业知识。没有专业的电商人才,农民在直播过程中往往“摸不着头脑”,难以将农产品优势充分展现给消费者,更无法应对复杂的电商运营规则。这种能力断层导致“播了没人看、看了不下单、下单难维权”的恶性循环。

合规风险也是农产品电商直播的一大“拦路虎”。直播宣传中稍有不慎,就可能涉及违规,给农民带来不必要的损失。部分农民因缺乏合规意识,对直播的法律法规和平台规则了解不足,导致在直播过程中出现虚假宣传、侵犯消费者权益等问题。而职能部门从“裁判员”转型“教练员”,主动进行合规指导,就像为农民在电商直播的“海洋”中点亮了一盏“明灯”,帮助他们避开暗礁,合法合规地开展直播销售,保障自身和消费者的权益。

农产品电商直播还面临着销售渠道拓展不足的问题。尽管已有部分桃农主动利用电商平台销售水蜜桃,但仍有不少农户固守传统销售方式,对电商渠道的潜力认识不够。无锡市市场监督管理部门联合多部门发起的“乡村行”活动,通过搭建农产品电商新渠道对接平台,鼓励更多农户“触网”,为他们打开了更广阔的销售空间。即时零售等新模式的引入,也提高了农产品的销售效率,让农产品能够更快地到达消费者手中,减少损耗,增加收益。

农产品直播的“破茧”,需要的是一场全要素的共振与协作。当职能部门下沉田间地头,以接地气的合规指导取代高高在上的冰冷监管;当电商平台与MCN机构为农民量身定制直播策略,提供更多流量和技术支持;当职业院校加强电商专业人才培养,精准输送直播人才;当行业协会发挥桥梁纽带作用,加强行业自律,规范市场秩序,系统合力方始形成。

流量赋能农业发展,是一场多方共赢的探索,不仅能帮助农民拓宽销售渠道,增加收入,还能推动农业产业升级,促进农村经济发展。我们期待更多适合农产品电商直播发展的新路径诞生,让农产品在电商直播的舞台上绽放光彩,为乡村振兴注入强大动力。(蔡佳)