

直播间“原单”调查： 399元的大牌服装，你“捡漏”成功了吗？

“双11”买的衣服终于到货了，但从快递袋里拿出期待已久的外套后，陈华的内心如被泼了盆冷水。这款自己花了数百元、号称某大牌“原单”的衣服，不仅走线错误，拉链、扣子等配件上也有明显的划痕。“当时，主播说是因为部分瑕疵无法交给品牌方，最终流出市场。下单时还以为自己成功‘捡漏’，现在感觉买到了假货。”陈华说。

凭借相对低廉的价格，年轻消费者追求的“原单”逐渐在直播平台兴起。“市场中确实有‘原单’之说，但数量绝不会像市面上那么多。”曾从事多年服装生意的林浩说，真正出现在市场中的“原单”少之又少，更多的是不良商家在用高仿品冒充。

抢购“原单”却买到假货

“这条‘原单’裤子只有几条了，喜欢的朋友快点下手。”“商场这款至少要卖2000元，直播间只要400多元，买到就是赚到。”

在一家直播间里，主播拿着一款商标处贴着不干胶的牛仔裤，详细地介绍着，并不时将走线、印花等细节展示给网友。主播称：“我们的货不能透露品牌和来源，但绝对保证正品。”

记者搜索发现，有不少主播在直播平台上销售号称“原单”的外套、裤子、鞋子。一名主播对着镜头展示一件羽绒服，同时回答网友关于商品真伪的提问：“我们家的货都是‘原单’，换句话说就是正品，只是有些小瑕疵。但懂的都懂，绝对值得入手。”

所谓“原单”，是指国外品牌提供面料、版型和设计图，交由国内代工厂生产，当服饰最终完成后，除了供给品牌方的完美品外，其他因为检验不合格、原本应该销毁的货物，被私下在市场上销售。这些和正品系出同门

的“原单”尾货，凭借相对低廉的价格吸引了不少消费者。

记者观看直播发现，尽管主播会详细展示服装细节，但始终避开品牌商标，遇到网友提问，也只会用“某某家”来含糊带过。为了体现货源的稀缺性，主播往往会在直播间反复申明每个款式只有几件。下单链接中，也会规避相应的商品介绍。个别直播间的商家会用手写信息的方式进行备注以便于发货。有主播介绍称，一件EVISU牛仔服因为走线处有些许问题导致无法通过检测，最终以399元的价格出售。相比之下，旗舰店内同款商品需要2600多元。

当记者以顾客的身份向一位主播咨询其所售“原单”来源以及为何数量会如此多时，对方并没有直接答复，仅是在直播间表示，自己所售服饰都是“原单”或者专柜撤柜后剩下的“瑕疵品”，能保证真货，也支持消费者送检，但具体进货渠道却始终没有透露。



(新华社资料图)

“高仿”包装成大牌

“事实上，当前市面上众多商家销售的所谓‘原单’，夹杂着假货。”林浩告诉记者，不少国际品牌出于降低成本、提升效率等原因考虑，会选择找国内代工厂合作，但双方合作的保密度、对成品数量的把控都极为严苛，“即使有‘原单’流出，数量也绝非市面上那么泛滥，更不可能谁都能拿到。”

记者了解到，品牌在与代工厂合作前，不但会签署款式、设计等保密协议，代工厂所用面料、拉链、扣子等配件也由品牌方提供。代工厂精准算出单件成品所需的面料量以及生产过程中存在的损耗值等数据。品牌方则根据该数据和订单量提供相应的面料总量。

多年前在国内一家服装厂工作过的阿鱼告诉记者，此前工厂的产品在市场销量惨淡，而在“原单”走红后，工厂仿佛

找到了最合适的销售路径。很快，工厂开始悄悄生产高仿服装，并以“原单”的噱头销售。为了让客户相信自己所销售的是“原单”，工厂会将服装内标用剪刀剪成两截或将内扣撤掉，以刻意体现出“品质瑕疵”，同时还将产品分发给多个直播间和销售渠道上，并在每一波销售时都只放出几件来彰显“稀缺性”，进而吸引消费者的关注和哄抢。“如此一来，几乎每波商品都能很快售罄，不少消费者还不停咨询什么时候能‘搞到’新货。”

一番包装后，不但服装被消费者所追捧，就连价格也能理所当然地水涨船高。阿鱼说，同样是抄袭大牌的服饰，如果以“仿货”销售，通常只能卖出两三百元。而当其以“原单”的名义进行包装后，价格即使达到七八百元，仍有不少人愿意购买。

谨防掉入“原单”陷阱

多位从业者在接受记者采访时坦言，即使是从代工厂流出的正品“原单”，其质量也远非想象中那般优质。

“原单”本质属于“被淘汰”的瑕疵品，由于没有通过检测，存在面料不过关、尺码不标准等品质问题。而主播在介绍时不可能对每款衣服的瑕疵处都进行详细展示，这导致消费者在收到衣服后，可能会觉得瑕疵远超出自己的接受范围。

“之前看主播介绍时，以为衣服只是缺少内扣，并不影响外观。收到货后却发现内扣都在，但衣服后背有着明显的开缝情况。”一位买家称，“去专柜咨询能否修补时，被直接拒绝，转头去找主播时，发现该店铺已经关闭，只能自认倒霉。”

林浩告诉记者，“原单”通常没有正式的品牌授权，缺少相应的售后服务，“这些衣服本属于不该出现在市面上的商品，品牌方自然不会对其负责。而不少卖家也会在销售时告知，特殊商品不退不换，导致消费者遇到问题后只能自行解决。”

记者了解到，随着直播电商行业的发展，“原单”销售渠道逐渐转移至直播间，以此拉拢新一批的消费者。各地消费者协会就“原单”先后发布消费提醒。南京市消协表示，“原单”产品很多是粗制滥造的仿品或未达到厂商生产标准的淘汰品，消费者应谨慎购买，避免上当受骗。2024年10月，滁州市消保委也特意在“双11”前发文提醒称，切勿因贪图便宜而陷入“原单尾货衣物”陷阱。

对于涉嫌流出“原单”的代工厂以及直播平台中销售“原单”的商家，河南泽槿律师事务所主任付建表示，品牌方可提起诉讼，要求赔偿损失并承担法律责任。相关人员可能违反《反不正当竞争法》，通过不正当的手段获取利益，损害他人的合法权益。另外在销售“原单”服饰过程中，未经品牌方授权使用品牌商标，容易构成商标侵权。如果“原单”商品质量较差的，既违反《消费者权益保护法》的规定，也有可能构成销售伪劣产品罪。（新京报）

江苏福彩3D游戏1200万元系列营销活动火热进行中

为庆祝3D游戏上市20周年，江苏省福利彩票发行中心决定开展3D游戏1200万元系列营销活动。本活动自2024年11月8日（3D游戏第2024299期）起，至促销资金用完为止。

活动一：3D游戏组选季活动

活动期间，凡在我省福彩销售网点采用组选3、组选6方式购买3D游戏彩票，且单票金额超过16元（含）的中奖彩票均可参与活动，具体活动如下：

投注方式	原奖金（元）	赠送彩票兑奖券（元）
组选3	346	120
组选6	173	60

活动二：3D游戏周三会员日活动

活动期间，每周周三当期期为会员日当期。会员日当期，凡在我省福彩销售网点采用单选方式购买3D游戏彩票，且单票金额超过16元（含）的中奖彩票均可参与活动，具体活动规则如下：

投注方式	原奖金（元）	赠送彩票兑奖券（元）
单选	1040	360

如何使用赠送的彩票兑奖券

中奖购彩者需先前往销售网点兑取原奖金，再使用“江苏福彩”微信小程序扫描票面二维码领取彩票兑换券，彩票兑换券可用于兑换双色

球、3D、快乐8、七乐彩游戏电脑票。彩票兑换券领取和使用的截止日期为本次促销活动结束次日（即11月15日）起第15个自然日，逾期视为放弃。

福彩双色球12亿派奖系列活动火热进行

双色球12亿派奖活动自双色球游戏第2024126期（2024年11月3日晚）起，预计持续20期。活动期间，设立一等奖特别奖，奖金总额预先安排4亿元，每期安排2000万元，对当期单票金额超过20元（含）的一等奖中奖彩票，每注一等奖按当期一等奖单注基本奖金1:1比例派送。另设立六等奖翻番奖，奖金总额预先安排8亿元，对当期单票金额超过20元（含）的六等奖中奖彩票按每注六等奖派送固定奖金5元。

江苏福彩双色球2000万元配套赠票活动与全国12亿派奖同步开始。活动期间，凡在我省福彩销售网点购买双色球游戏单张彩票投注金额满28元，系统将自动赠送1张双色球“6+3”随机复式票（金额6元）。单张投注金额满28元的未中奖双色球彩票还可参加无锡福彩开展的抽奖活动，每周五抽奖，共抽奖4次，每次抽一等奖1个（价值5000元的手机），幸运奖100个（100元刮刮乐彩票）。