

直播带货公司的经营范围该怎么写

产品名称	直播带货公司的经营范围该怎么写
公司名称	上海秦苍财务咨询（集团）公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	剑川路955弄康博科创大厦1008室
联系电话	13020135683 13020135683

产品详情

直播带货，是近年来新兴的经营业态。对此，法律法规层面尚无详细定义与规定。最“正宗”的规定应该是《互联网直播服务管理规定》，这一规定将互联网直播定义为，基于互联网，以视频、音频、图文等形式向公众持续发布实时信息的活动。但关于直播中的带货行为，少有专门规定。

事实上，直播带货就像古代街头打把势卖艺、大石碎胸口一样，和电视购物原价9980，打完折98元一样，不过是个噱头，最后的目的是销售大力丸或老年保健品。只不过地点从传统的天桥街角、电视荧屏，换成了手机屏幕。

因对新生事物监管缺位，其中广告违法、价格违法、质量违法甚至诈骗犯罪时有发生，这一行业存在的不少隐患亟待整治。

直播带货的规模逐渐扩大，经营者也在寻求正规化经营的方向，首先就要办个营业执照。那么，直播带货，应当办理什么样的营业执照呢？

对这一行业初步了解之后，我们认为，直播带货分为多种情况看待。

一、无需营业执照的个人劳务模式

主播不以机构名义（包括个体户、企业等各类形式），而以个人名义为其他商家直播带货，符合法律规定无需办理营业执照的，就相当于企业在街边找个临时工卸一车货物一样，

属于个人劳务，不需要办理营业执照。如涉及税费业务，以个人名义到税务机关申报，代开发票即可。

当然，如果因经营需要办理营业执照的，可以依法申请。

二、广告宣传模式

主播根据金主爸爸的要求将内容发布在平台，为商品或企业做宣传。

做了广告之后，粉丝到其他渠道自行购买。

这种模式下，主播经营的是“广告服务”，细化来说，有可能是广告制作、发布等一条龙服务，也可能是仅发布金主爸爸制作好的内容。发一次，收一次固定的费用，收费金额与销售情况无关。

对此，我们可以用一个万能经营范围“互联网广告服务”概括之。

三、计佣返酬模式

这种模式下，主播按照商品的特性自主表演直播，主播在销售收入中提取一定额度作为佣金，最后以销售情况按比例分成。这类直播带货，实际是直播“代”货。意思是主播作为面对消费者的环节，不具备商品所有权，直播带货实际上是代理销售活动。

因此，“贸易代理”比较合适这一经营模式。

四、自营商品模式

有的主播，比如实体店店主主播或者被商家忽悠囤货的主播，在直播带货时拥有货物所有权，比如视频中秀了自有八百平大仓库或一千亩自家核桃树的那种。

这属于自营商品，其直播带货的行为并不收费，而是自己销售活动的一部分，不成其为广告，否则商场饭店放个音箱、贴个海报、站个迎宾都成了广告服务了。

这个模式适用于零售业各个经营范围。直播带的是什么，就是销售什么。核定“xx零售”即可。

除法律法规规定的特殊情况外，“xx零售”已经包括了线上与线下渠道，不需要单独办理互联网零售的营业执照。

本文仅为相关经营者申请登记提供参考，实际经营中可能存在不同情况，经营者以及登记机关应当根据实际情况依法申请与审批。

关于直播带货，我国出台过不少规范，比如不得刷单炒信，不得虚假宣传等，但这些要求属于对直播主体的规范，不需要在营业执照中写上“广告服务（不得刷单）”等字样。这

个举例看起来很滑稽，但实际工作中确实存在这类把监管内容登记为经营范围的情况。