



2直播行业野蛮生长的背后早已乱象丛生因为准入门槛太低，又缺乏相应的监管，直播带货行业从诞生开始就问题重重，在经历了一番野蛮生长之后，这些问题愈发明显。

1

直播间假货横行，售后处理不及时。有些网红主播和明星不注重产品品控，也不在乎自己的口碑，只着眼于眼前利益，导致接连在直播间翻车。遇到问题后，售后服务也很难跟上，消费者除了投诉别无他法。慢慢的，直播带货在消费者们心中已经失去了信任。

2

冲动消费导致退货率居高不下。消费者在购买某种商品前对产品和渠道往往都有自己的认知。如果想要打破，需要品牌对消费心理的洞察以及交易价值的突破。单纯的靠直播，靠明星是不行的。再加上直播间往往营造出一种冲动消费的氛围，消费者在这种氛围的带动下，会盲目购买。但当离开直播间后就会清醒，产生退货行为。 图片来源：网络

3

拼低价，拼赠品，忽视产品质量。在短短数小时内，就能创下销售额破千万甚至更高的记录，这是线下任何渠道都无法做到的。这种短暂的快感蒙蔽了不少企业的双眼。他们为了挤进直播间，疯狂压低价格

，增加赠品数量，同时为了控制成本，不惜降低产品质量，导致消费者收到后发现“货不对板”，影响品牌声誉。

3

1

肯定直播带货的价值。

2

用好直播工具，不只是卖货。

3

做好品牌 and 产品质量才是核心。