

平台会员被质疑“套路多”？

虽心甘情愿购买
但希望多点真诚

新华社 徐骏作

随着科技的不断发展,手机中琳琅满目的应用软件渗透到人们的生活和工作中,应用软件会员也成为大家熟知的消费产品。

为了享受应用软件的高级功能和专属内容、跳过没完没了的无聊广告、享受更多平台的资源和权限……出于众多原因,大家购买了各个平台的会员。那么大家更钟爱哪种类型的会员?每个月购买会员的花费是多少呢?记者随机采访了几位拉萨市民,听听他们怎么说。

文/图 记者 黄帆

会员种类众多 提高了年轻人的消费

随着移动互联网的迅速发展,再加上应用软件这座高速桥梁,用户可以通过应用软件将生活的各个领域联系起来,无障碍地享受其中资源,而不少应用软件的资源需要通过购买会员来获得。如今,越来越多的人有了不同的会员身份,有的是为了享受折扣,有的是为了除去广告,有的是为了畅聊……不同的用户,爱好和需求也不一样。

市民张先生告诉记者,他很喜欢听歌,从高中开始就购买了好几个音乐应用软件会员,到现在已经快7年了。张先生表示,如今很多歌曲没有购买会员只能试听几十秒,并且很多好听的歌曲音源也比较分散。为了享受到全面的资源,听到自己喜欢的歌曲,张先生不得不购买好几个音乐应用软件的会员。虽然消费增加了,

但也获得了舒适感和成就感。

除音乐以外,张先生还购买了视频类、阅读类、办公类的应用软件会员。在手机上玩游戏时,为了有更好的游戏体验,张先生也会选择充值购买装备。面对镜头,张先生打趣地说道:“我每个月光是会员的花销就在千元以上,所以必须要努力工作养活我的会员呀。”

购买会员成趋势 资源分散需购买多个平台

经过记者走访发现,像张先生这样为同一种需求购买好几个应用软件的会员是很常见的事。市民罗女士告诉记者,她闲暇时喜欢追剧,如今许多视频都被几大平台巨头掌控,如果想要看电视剧或者电影的话,只能到固定的几个平台去看,但是很多精彩电视剧并不在一个平台上。并且手机端的电视端的会员二者不可兼容,无法同时享用。

罗女士表示,因为喜欢看的电视

类型很多,一个平台无法满足自己的观影需求。“空闲的时候我喜欢看动漫或者悬疑犯罪类的电视剧,睡觉前喜欢看美剧,吃饭时喜欢看剧情比较轻松的。我的爱好广泛,索性就多买了几个会员。”罗女士说,自己喜欢看某部电视剧,又不想看前面和中间的广告,那么就会选择花钱购买会员,只是近年来发现,以前最新的电视剧一天更新一集,现在的电视剧一周最多更新一至两集。这样的方式

大大地延长了自己使用会员的时间,变相地提高了自己的消费。

“成为会员后,购买平台的商品能够打折,还会返还金币,金币可以当现金抵扣。会员确实比非会员节约不少钱。虽然知道商家有些诱导的意思,但我也愿意买单。”市民央吉表示,虽然自己每个月在应用软件会员上的花销会经过严格的控制,但因为喜欢网络购物,所以会买购物平台类的会员。

购买会员套路多 消费者呼吁取消“套娃式”收费

记者订阅多家平台会员发现,购买会员的方式众多、分级复杂。如购买某购物软件一年的会员可以送某听歌软件一年会员;自动续费(包月/季/年)比单月卡(季卡/年卡)会员单价便宜,并且不少平台将连续包月/季/年排在选项前三位。消费者在众多的购买方式和选择上“迷了眼”。

热爱追剧的罗女士表示,目前自己追剧的平台会员如果单独包月价格为30元/月,连续包月价格为10/月,价格少了一半不止,因此在购买时大多会选择连续包月。连续包月会自动续费,罗女士本想追完剧就取

消会员,但每次都忽略了平台的续费提示,忘记及时取消,扣费也就悄悄进行,直到罗女士收到支付渠道扣款提示那一刻才知道被扣了钱。而且有些自动续费不能通过微信支付关闭,罗女士反复摸索后才找到关闭入口。除此之外,不少平台套娃般的收费也让罗女士感到烦闷。一次,罗女士发现自己本就购买了某平台的会员,但想要在平台中观看一档节目还需额外花钱。“我一直很支持正版,抵制盗版,但是平台回应我们这些正版支持者却有些‘吃相难看’。”

市民陈先生告诉记者,工作软件是他每年会员消费的大头。因为自

己的工作会经常做PPT,如果不购买会员,便只能发挥PPT百分之十的功能。现在PPT会员还分了等级,稻壳会员、超级会员、大会员。会员级别越高,收费越贵,享受的功能就越高。这种套娃般会员体系什么时候才能管一管?

如今,应用软件购买会员才能享受到资源是大势所趋。但从某视频平台连续两年宣布会员涨价,到一些平台随意调整会员规则、设置自动续费陷阱,让不少人深陷会员“套路”中无法自拔。对此,消费者们纷纷呼吁,希望会员能和服务匹配发展。多一点真诚,少一点套路。



某视频平台会员价格差别。

新闻+

套路用户,坑的是自己

最近,某电视剧在视频平台热播,有关该剧广告与收费模式也饱受诟病。

“买了VIP还是有广告”“VIP用户都要再补个SVIP才能多看一集”……令许多网友不满的是,之前凭会员可以减免广告、提前看全集,现在却要被迫看更多广告,解锁新剧情还得另外加钱,这VIP充了到底有什么用?

近几年,一些视频平台巧立名目,“超前点播”“大结局点映”“会员投票二次收费”等收费花样频出。有的办公软件,不仅会员结构复杂,一些会员等级之下设置若干“独立套餐”,并单独收费,而且涉嫌单方面改变收费规则,变更会员服务内容。

层层加码的会员制度,如同“套娃”一般诱导用户付费,本质上是一种变相的加价。这种只顾追逐商业利益而罔顾用户权益的行为,绝非平台企业生存发展的长久之计。

其实,企业依据增值服务内容差异设置不同等级的梯度会员,本身并无不妥,但须在会员协议中明确提示服务内容。用户一旦付费充值,就相当于签订了会员协议,企业无权随意变更服务内容。

作为用户,自然是期待公平合理的收费,钱要花得明明白白、心甘情愿,而不是被牵着鼻子走,连最起码的知情权和选择权都保证不了。平台企业只有真正站在用户角度,拿出真诚的态度,不断提供优质服务,才能赢得用户信任和支持。相关部门也应加强监管和执法力度,对侵犯消费者权益的行为进行严厉打击,维护市场秩序和公平竞争。

套路用户只能“套”得住一时。无视消费者权益,给消费者下套使绊,到头来坑的是自己,只会让自己栽个大跟头。(新华网记者 马若虎)

中标公示

项目名称:西藏自治区革吉县荣嘎铜钼多金属矿普查

招标编号:XZZB-SCHX-SYJTXM24006

招标单位:西藏盛源矿业集团有限公司

代理机构:四川恒鑫工程管理咨询有限公司

目标任务:以钼为主攻矿种,斑岩型钼多金属矿为主攻矿床类型,寻找和评价近期可开发利用的中型—大型矿床为目标,以构造演化—俯冲造山—陆内伸展—岩浆侵入—钼矿床定位为重要思路,系统研究普查区斑岩成矿机制,遵循“从已知到未知、由表及里、循序渐进、逐步深入”的原则,运用大比例尺填图、物探等工作方法,分析矿体和异常的特征,总结找矿标志,并对矿体进行空间定位分析,指导普查区钻探工程的施工,并提交推断资源量。

开标时间:2024年6月12日15时30分

开标地点:拉萨飞天鑫荣大酒店四楼会议室

中标候选人:

第一名:西藏自治区地质矿产勘查开发局第二地质大队

第二名:西藏自治区地质矿产勘查开发局地热地质大队

第三名:西藏自治区地质矿产勘查开发局第六地质大队

公示时间:2024年6月14日至2024年6月16日

2024年6月14日

中标公示

项目名称:西藏自治区仲巴县当穷铬铁矿普查

招标编号:XZZB-SCHX-SYJTXM24007

招标单位:西藏盛源矿业集团有限公司

代理机构:四川恒鑫工程管理咨询有限公司

目标任务:在充分搜集、研究普查区以往勘查成果的基础上,通过构造岩相填图、地质剖面测量、钻探及样品测试等工作手段,初步查明普查区超基性岩体的岩相分带特征、含矿性以及铬铁矿的控制因素、空间展布特征,初步了解铬铁矿矿体深部延伸情况及矿石质量;同时初步了解普查区石材类矿产的品质特征及物理力学性能,对普查区石材类矿产的开发利用价值作出初步的评价,为下步工作提供地质依据。

开标时间:2024年6月12日15时30分

开标地点:拉萨飞天鑫荣大酒店四楼会议室

中标候选人:

第一名:西藏自治区地质矿产勘查开发局第二地质大队

第二名:西藏自治区地质矿产勘查开发局区域地质调查大队

第三名:四川省第三地质大队

公示时间:2024年6月14日至2024年6月16日

2024年6月14日