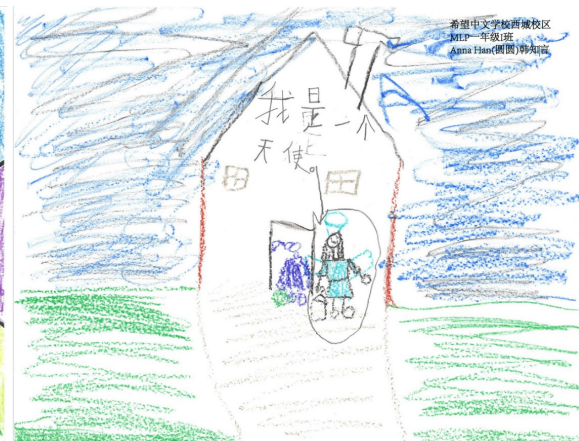


# 画出快乐的万圣节

希望中文学校西城校区 马立平一年级一班 指导老师 丁莹

希望西城校区马立平一年级一班的小朋友们,在丁莹老师的指导下,把自己心目中的万圣节画出来,并手写上刚刚在课堂上学到的中文字,快乐的万圣节跃然纸上。



## 李佳琦底价协议风波背后：消费者雨女无瓜，商家大倒苦水

继花西子风波之后,李佳琦再次陷入舆论沼泽。

10月25日消息,由京东采销人员朋友圈掀起的「李佳琦二选一」事件又有新的进展。据新浪科技独家获取到的一份「美ONE直播推广服务合同」显示,品牌需要保证其通过指定达人在本合同框架下双方约定的所有推广服务下提供的促销力度为保证期限内在保证范围内的同等条件下最大力度。如若违约,品牌需要向消费者退还五倍差价,并向美ONE赔偿违约金人民币200万元,并承担由于退还差价发生的一切费用和损失。

先简要阐述一下事情经过。

日前,京东采销人员在朋友圈指责李佳琦与品牌方海氏公司签署底价协议,京东自掏腰包补贴海氏旗下某款烤箱产品,但因价格低于李佳琦直播间售价,被海氏集团发函违约,并要求赔偿巨额违约金。

消息一出,大众哗然,都已经3023年了,竟然还有人搞商业垄断?依稀记得电商行业3年前,阿里巴巴因涉嫌垄断行为被开出182亿的天价罚单。

被拱上热搜的李佳琦背后的MCN机构美ONE一看闹的有点大了,随后发出声明欲撇清关系。美ONE方面无辜的表示,纯属躺枪,美ONE称,京东小哥所指「底价协议」和「二选一」的说法为不实信息,李佳琦直播间与品牌方签订的合同中并没有涉及上述涉嫌违法的约束条款,直播间商品的定价权在于品牌。

否认三连,我不知道,我没有,别乱说。

不过,根据上述曝光的美ONE直播推广服务合同来看,虽然没有证据表明该份合同是与海氏集团签署,但美ONE的「无辜」声明显然有些站不住脚,合同内容总结一句话就是:别人可以低价,但不能比我更低,美ONE的强势似乎也舆论的枪口找到了方向,一时间纷纷调转。

有从事电商的网友现身说法,直言与李佳琦合作时确实有这种合同约定。

另有博主发文称,一边在直播间说“不用在我这里买嘛,哪里便宜在哪里买就好啦”,结果别的地方卖的便宜,就一张律师函。

品牌方海氏公司方面也发布声明否认了京东小哥的说法,称未与任何渠道签署「底价协议」,该产品的最低售价实行全网网齐,不存在阳奉阴违。

同时,海氏公司表示京东违背合约,擅自单方面调低产品价格,在品牌方不同意后仍继续实施降价,京东宣称是平台补贴,其实每一台产品的损失,由海氏自己承担。

在海氏官方微博下方,有不少商家大倒苦水称,平台「店大欺客」擅自改价,表面是说平台补贴,实际最后还是品牌方承担。

至此,三方公说公有理婆说婆有理,暂时成为了一件较为混沌的事件。一时之间,大家众说纷纭。

关于此事,网友们大多还是抱着事不关己高高挂起的态度,毕竟在主播们翻车事件屡屡发生后,消费者们的下单决策变得更为谨慎和理智,知道去货比三家,而不会像以前

一样出于信任为某个主播或平台而去买单。总之一句话:哪里便宜我就去哪里,你们争你们的,雨女无瓜。

也有不少网友分析,如果李佳琦直播涉有垄断行为,那么其直播间售出产品的原本价值其实并不符合它的价位,只不过品牌方受合同约束,给其他渠道的定价高于李佳琦直播间的价格,才会产生「全网最低」的错觉。

无独有偶,日前,现象级主播小杨哥在直播间暗指李佳琦控价控库存,因自己的直播间商品价格低于李佳琦直播间,导致原本待售的多个品牌商品下架。小杨哥表示,平台官方也很无奈,商品链接只能下掉。

小杨哥的现场爆料更加印证了美ONE在电商行业里的强势地位以及存在的主播和平台口中所谓的「霸王条约」。

据界面新闻报道,上海大邦律师事务所律师高级合伙人游云庭认为,目前涉及京东与海氏、京东与美One之间要面临的法律风险不同。京东与海氏的争议核心在于双方此前签订的协议。如果协议有定价方面的具体规定,京东调低价格确实违约,双方将会参考民法典的合同纠纷诉讼解决。

京东与美One的争议核心主要在于底价协议的真实性和真实性。若底价协议属实,美One可能将面临反垄断诉讼的风险。按照《中华人民共和国反垄断法》第十八条第三项规定,“限定向第三人转售商品的最低价格”属于法律禁止经营者与交易相对人达成的垄断协议。

此外,美One所占的市场份额是否达到电商市场的垄断标准和采用的举措具有或者可能具有排除、限制竞争效果也是一个关键问题。

目前,三方的争议仍在持续发酵,最终的责任结果需要等待相关部门的介入和公示。不过该事件侧面反映出的问题是,平台与主播之间的价格内卷,谁是赢家不知道,但可以肯定的是商家一定会受伤。

当渠道都在高举「低价」的旗帜激烈交锋,都想以最低价给自身的承诺和市场消费者一个交代时,夹在平台中的商家们却是已经汗流浹背,难上加难。渠道价格怎么定?利润怎么拿?销售计划怎么实施?牵一发而动全身。如果



同为五年自营商家,在这里支持一把,我们也是为了京东乱价事情,跟渠道商跟线下解释了好久,就昨天一天亏了大几万,这才一天,后续怎么搞,哎,为众人抱薪者,不可使其冻毙于风雪!

10-24 19:06 来自湖北 398

作为电商行业从业者,对京东敢怒不敢言,海氏顶着巨大压力曝光采销,为你们点赞!

10-24 18:57 来自广东 326

做过JD电商的都知道,仗着平台大,欺压商家,真的有时候有苦说不出,说给人补贴,到最后还是品牌承担啊

10-24 18:59 来自山东 303

薄利多销倒还好,可如果销不出去,又该谁来帮助商家善后?

如果平台和主播们如果真能对产品自费补贴,砸钱换口碑和数据,商家自然乐得坐享其成,可就如图中网友们所反映,事实又真的如此吗?

在已经拥挤不堪的直播电商行业哪有这么多岁月静好的画面,总会有人在背后为此买单。不信你看,品牌方们都开始自己搞直播带货了。