

“盲盒”套路多 莫为了开盒瞬间的快乐盲目购买

“盲盒”品类繁多 问题也层出不穷 专家建议客观对待理性消费

“今天你抽到那款向往的盲盒了吗？”作为一种随机性商品，“盲盒”因具有不确定性和惊喜感，备受不少人的喜爱。“盲盒”的种类也从潮玩拓展到食品、衣物、机票、烟酒等，销售渠道涵盖了购物、社交平台、视频网站、短视频 App、线下商超，而“盲盒 App”也是层出不穷。“盲盒”如此火爆，销售问题却也逐渐凸现。



■一商场内摆放的“盲盒”自动售货机。



■一线上商场出售的衣服类“盲盒”。

□文/图 本报首席记者 李惶

日前，京津冀消协组织委托第三方调研机构对“盲盒”进行了调查，调查发现，售后、会员、规则等平台协议问题，借“盲盒”形式兜售三无产品、临期过期食品及假冒伪劣产品问题，利用消费者好奇心诱导消费者高价购买商品问题，虚假宣传问题，售卖主体及经营许可合法性问题，未成年人保护问题……如此一来，“盲盒”似乎从惊喜变成了惊吓。

“盲盒”消费需不菲的费用

记者在走访过程中发现，市面上比较受欢迎的“盲盒”产品大都是成系列的，一个系列 10—12 只，单只通常为 50—80 元，也有近百元的。这样算下来，凑齐一个不包含隐藏款的系列，大约需花费 1000 元。这样的消费，对于不少人来说都是笔不小的负担。

“00”后“盲盒”爱好者笑笑告诉记者，按“盲盒”最低价计算，如果每月花 1000 元，这种购买能力在圈子里只能算中下游水平。如果特别爱收集“盲盒”，“端盒”是肯定的了。“所谓‘端盒’，就是直接购买一整套‘盲盒’，这样能一次性集齐常规款，还能提升抽中隐藏款的概率——这样的玩法，十分烧钱。”笑笑说，以某款潮流玩具为例，12 个“盲盒”成一套，12 套“盲盒”成一箱，即一箱由 144 个“盲盒”构成，若以 59 元 / 个计算，购买一箱需要花费 8496 元。

记者在采访中发现，“盲盒”经济的受众，很多都是涉世未深的年轻人甚至是未成年人，对市场风险的识别能力较低。若一味地投入金钱去购买“盲盒”，或者在二手交易平台上花高价购买“盲盒”玩偶，本想着保值升值，但最终却可能成为被收割、套路的对象。此外，一些衣服、饰品类的“福袋”，虽然价格比较低，但是也要看里面的东西自己是否需要，不要花钱买回来却没用处，要保持理性的消费理念。

机票“盲盒”旅行难以说走就走

市民张玮（化名）在某电商平台上看中了一款机票“盲盒”。这款“盲盒”价格为 66 元，可以指定出发城市，获得一份往返机票。按照该平台要求，张玮又邀请了几位朋友帮忙点击相关链接，成功获得了购买机票“盲盒”的资格。拆“盲盒”时，张玮特别激动，因为她不知道自己能开出前往哪座城市的机票。结果，她开出了 5 月中旬石家庄往返大连的机票。这让她大失所望，“我已经去过大连了，而且时间也不合适。”张玮说。

作为“盲盒”爱好者，其实张玮曾多次拆过机票“盲盒”。“身经百战”的她，有些“盲盒”看起来实惠，其实有点“坑”。比如，有的平台上的机票“盲盒”限定了座位数，如果打开“盲盒”后不马上做决定的话，可能该趟航班的

“盲盒”座位就被别人抢走了，只能重新参与开“盲盒”，或者选择退款。还有平台推出的机票“盲盒”不含机场建设费，等到选中想要去的地方，却发现所付的费用和购买一张机票差不多。

“我现在算是想明白了，想要得到实惠就不要选择‘盲盒’，玩‘盲盒’就是为了满足拆‘盲盒’那一刻的快乐。”笑笑说道。

衣物“福袋”买来后被束之高阁

“现在不少卖服饰的商家也推出了‘盲盒’玩法，有些称之为‘福袋’。”市民刘然（化名）说，她就曾购买过衣服“福袋”，到手后，原本期待中的自己从惊喜变成了惊吓。刘然说，“福袋”里是几双袜子还有一条家居裤，按照吊牌上标注的售价来算，这些物品的价格的确超过了“福袋”130 元的售价，但是袜子图案太丑、家居裤尺码不合适……拆开之后，刘然就把这个衣服“福袋”束之高阁了。

记者在调查中发现，衣服“福袋”里真的装着不少套路。商家往往会宣传“福袋”里的商品价格比零售价要高一些，还有商家会推出“许愿福袋”，即买家向商家表明自己喜欢什么，商家尽量满足要求。不过，就算“许了愿”，物品能否真正到手，也是一个未知数。甚至，有的商家会用这些“福袋”来处理库存商品。

“当然，‘福袋’也有让人‘捡漏’的时候。”笑笑说，她曾通过“福袋”开出了一瓶中高端的起泡酒，价格超过 400 元，也算是捡了个便宜。

前几天，市民黄女士在某 App 里观看直播，看到一直播间正在进行“抽‘盲盒’中大奖活动”，声称“惊喜底价抽‘盲盒’，只要 300 元就能百分之百抽中苹果手机、笔记本电脑等产品”。黄女士十分心动，尝试着抽了一次，没想到真的抽中了一个价值不菲的礼品。

过后，有一个自称主播的人联系黄女士，称可以帮其将“盲盒”礼物折现，黄女士想可以折现也不错，便添加了对方便微信好友。对方称折现的条件是要先在主播直播间内送出一定金额的礼物作为折现手续费，黄女士一听觉得这个方法挺合适。之后，黄女士便按对方要求刷礼物，一番操作后再次联系对方，对方却并未将钱转给黄女士，直播间抽中的“盲盒”礼物也没了影。这时，黄女士这才意识到被骗，最终损失 2000 多元。

“看来真的不能盲目相信‘盲盒’，真是贪小便宜吃大亏。”黄女士懊恼不已。

应提出“盲盒”市场规范发展建议

京津冀消协组织委托第三方调研机构对多名消费者进行访谈，其中不少受访者说自己在购买过化妆品类“盲盒”时发现：个别商家在未告知消费者前提下售卖使用期限较短的产品；部分商家售卖来源不明确的产品；部分商家掺杂

三无产品售卖；拆“盲盒”时遇到过三无产品的情况。

在调查中还发现，部分“盲盒”质量差、有严重异味，有的酒水“盲盒”包装出现了密封性较差的现象，有的图书百货类“盲盒”售卖价格高于内容商品价值。

“调查中还发现部分购物平台及商家涉嫌售卖盗版‘盲盒’，‘盲盒’App 涉嫌抽奖式诱导消费、自定义商品回收规则，部分平台及商家超出经营范围销售‘盲盒’商品。”京津冀消协组织委托第三方调研机构的调查结果中显示。

根据调查结果和相关资料，消协从立法立规、行政监管、行业及企业自律等方面提出了“盲盒”市场规范发展建议。

从立法立规角度，通过修法、出台相关细则、法律解释等方式，制定监管规则，应尽快完善《“盲盒”经营活动规范指引》等，明确“盲盒”营销的适用范围、方式类型、经营者和消费者的权利义务，明确经营者违法营销的法律责任。

从行政监管的角度看，需要聚焦以“盲盒”名义开展的抽奖式销售活动，在法律框架内对违法违规的“盲盒”经营销售行为加以严格限制；另外，部分平台审核不严造成商家无资质售卖、资质不符或售卖不合格产品也应该是监管的重点。

此外，建议监管部门结合相关投诉举报线索进行针对性重点排查工作，如销售“盲盒”的校园周边超市、文具店、商超及日杂店等经营场所等，同时对商家进行提醒告诫、进行法律法规宣传，要求经营商户在采购相应产品时提高鉴别意识，对存在的不规范行为及时整改。

从行业或企业自律的角度，平台应该根据消费者投诉或评论信息等定期核查经营者的资质，并对不符合要求的商家进行相应的惩戒；考虑到未成年人保护，建议生产经营潮玩“盲盒”的企业尝试年龄分级策略；同时建议商家在销售过程中将潮玩进行类别分区和给出提示等；此外，建议平台增加要求购买前的身份验证环节，这是减少未成年人沉迷游戏和擅自消费行为的一种手段；另外，商家应根据监管要求，设立更加便捷、有效的投诉处理机制，将投诉方式、处理流程、退换货标准及期限等信息公示给消费者，配合监管部门的指导要求，提高消费争议的解决效率。

消费提示：

1. 消费者应理性消费、选择信誉资质良好的平台和商家购买“盲盒”；
2. 购买时不贪图小便宜，不轻信商家的营销话术、不冲动消费，购买前仔细查看商家的资质信息、商品评论、售后服务评论；
3. 遇到问题积极与商家或平台协商并且保存证据，如支付凭证、与客服的聊天记录、通话录音、“盲盒”开箱视频、商品购买页面的截图等；
4. 建议消费者慎用各类“盲盒”App 及小程序（微信），警惕各类开发者不明、评分低、用户下载使用活跃度较低的产品；
5. 监护人做好家庭教育宣传，加强对未成年人自主消费行为的管控，如有异常及时干预，避免不必要的损失。