



# 追踪到底

## 3·15云投诉主题报道



扫码进入  
即刻帮助

# “路演”电影票炒到上千元，你会买单吗？

一场常规票价在30元左右的电影，为何在购票平台能卖到599元，甚至高达999元？原来，电影主创人员将出席映后见面会，对电影进行宣传，俗称“路演场”。参与路演，意味着离主创更近，且可能被抽中提问，与主创面对面交流，这对很多追星的粉丝来说极具诱惑力。

今年以来，影片主创团队线下路演频频，不少粉丝跨城追星，路演票价也水涨船高。多个二手交易平台显示，有明星到场的路演场次，票价常常炒到几百元乃至上千元。高价“路演”票是谁在定价？背后又是谁在获利？3月13日，华西都市报、封面新闻记者就此进行了调查。



电影《第二十条》成都路演，现场座无虚席。

观影团，通过免费招募的方式获得入场资格。因为名额有限，在报名观影团的同时，王乐也在二手交易平台搜索其他可进场的方式，“一个带进场的名额从1000元到1500元不等”。王乐说，现在看电影路演的价格跟看一场演唱会差不多了。

“黄牛”是怎么拿到路演票的？李枫分析，一方面是通过观影团获得名额后，有人将票拿出来售卖；另一方面，“黄牛”也会通过在影院的官方平台抢票后高价出售，或加价代拍抢好位置。另外，影院可能也会锁定黄金位置，用现金票、高价票或者打包特定套餐去卖这些票。

## 影院方回应：隐形的成本“未被看见”

一场有主创参与的路演价格，为什么会高达数百元甚至上千元？成都一家影院方工作人员王想（化名）告诉记者，主创来当地跑不同场次的路演，当有其他影城以较高的路演价格售票且卖得很好的时候，另外的很多影院就会自然而然跟上：“打个比方，有影院卖499元、599元，你的199元、299元就没法卖。”一方面，影院有赚钱的需求，另一方面，影院之间在定价上也不敢“太掉队”。

有主创参与的路演场，影院方需投入不同的成本。王想透露，有主创到场，影城方面不仅会安排更多的工作人员、安排休息室等，还会制作不同类型的实体宣传物料等。此外，一些用作邀请嘉宾的电影票也多由影院方负责，这些隐形的成本“未被看见”。

王想和其同行们，接到过不少来自观众的关于路演高票价的吐槽。但随着电影市场越来越红火，这个行业的从业者，可能谁都不舍得对路演电影票价格说“低一点”。

路演场票价这么高，对电影市场的发展是否会是一种伤害？王想坦言：“路演价格的定价是市场行为，供需不同，票价也会不一样。除了票价较高的少部分路演场外，还有很多花费普通电影票价就可参加的路演场。消费者可以根据需求选择观影场次，决定是否去为此付费。”

华西都市报-封面新闻记者 周琴 摄影报道

## 售价数百元到千元 路演场出票仍火爆不减

电影路演的内容一般包括映后见面会，媒体群访、专访，主创要在短时间内走遍多座票仓城市，为电影造势。

路演对电影票房及口碑的推动作用不言而喻。不过，路演场的高票价也让不少影迷忍不住在社交媒体吐槽：“是我疯了还是他们疯了？”

2023年8月，《封神第一部》到天津路演时，多家影城标出千元票价。同一时期的《孤注一掷》成都路演，有影城票价高达599元一张。今年春节档影片中，《红毯先生》成都路演，宁浩与刘德华的阵容，也让不少影城开出799元起的票价。《飞驰人生2》成都路演，韩寒、范丞丞等亮相，有影城售票价格为999元一张。

即便有人吐槽，但能近距离看到主创，并有可能与主创互动交流，让路演场的出票情况火爆不减。搜索社交媒体不难发现，不少影城开票不久后就满座。

## 路演票价谁来定？ 业内人士：影院自主定价

路演票价究竟是谁来定的？有没有办法可以回落到离正常票价差别不大的价格？

张蓝（化名）去年曾负责一部大热电信诈骗题材影片的发行工作。他告诉记



在二手交易平台搜索一场路演门票，价格超千元。

者，路演电影票由影院自主定价，“但如果有流量艺人出现的话，我们会给影城出一个最高的限定价格，比如599元。”他说，考虑到影院的运营成本，以及因为主创的到场而增加的安保、宣

传等支出，“价格偏高一点我觉得是可以接受的”。

另一位发行方工作人员李枫（化名）告诉记者，公司与片方会达成共识，对影院的出票价格进行约定，影院会在约定的价格之内自主定价。“我们发行的影片一般要求影院方最高票价不超过300元，这是在有热度超高的演员出现的情况下。”李枫说，对于路演而言，他们更看重口碑，票价太高对影迷感受和电影口碑都有伤害，这是他们不愿意看到的。

为了让更多的影迷买到路演场电影票，李枫在跟影院方沟通的时候，会要求所有路演影院在同一时间开票，“这样影院在开票的时候才知道其他影院的价格，尽量希望大家不要把票价放太高。”

## “黄牛”盯上路演 价格跟看演唱会差不多

随着路演场受欢迎，有“黄牛”盯上了电影票。多家媒体报道，在朋友圈或二手交易平台上出现了不少电影的路演票，价格令人咋舌。今年2月，电影《被我弄丢的你》要到成都路演，因为欣赏其中一位演员，影迷王乐（化名）在社交平台求购电影票。

王乐告诉记者，当时该部电影成都路演的所有门票都不售卖，而是开放给

# 男子报名技能培训 却掉入“教育贷”陷阱

兴致勃勃报了课，以为学习三个月就兼职接单，走上人生巅峰。然而，不但技能没学到，还背上了贷款……3月14日，在成都市消委会发布的2023年十大消费维权典型案例中，记者注意到一起涉及职业技能培训的案例。据了解，职业技能培训类投诉已成为全年消费投诉热点，就在日前，成都有19家职业技能培训企业因为多次被投诉，被成都市消委会和成都高新区消协约谈。

## 报名学编程 技能没学到还背上了贷款

当下，成人编程教育市场火热。张先生也被“高收益”的宣传吸引，通过成都趣职科技有限公司老师报名了该机构python课程。

在推销人员的口中，这项技能易上手、应用广，“可以用兼职赚的钱还款（学费）。学习三个月可以兼职接单，一个单子有300元至1000元不等（收入）。”于是，张先生交了100元报名费，并且在该机构诱导下开通教育贷，贷款金额6780元。然而，学习后，张先生却发现课程质量差，通过短期学习就达到兼职赚钱的水平很难，也根本达不到商家宣传的高收益。

到2023年11月，张先生没有接到过一单兼职，他还因未及时还款，被要求支付违约金。想要赚钱，却先赔了钱，张先生无法接受，要求退课退款解除分期，但机构却拖着不予处理。

最终，张先生向成都高新区消协投诉。在消协工作人员的调解下，该机构

同意为张先生取消剩余未缴纳的5085元分期，双方签订解除协议。

## 培训类投诉多 别轻信“低投入高收益”

用不确定的就业（兼职）市场前景引诱消费者报名，却对服务资源（师资）、服务过程（课程设计）等重点问题模糊其辞，上海市汇业（成都）律师事务所律师张宇认为，这是避重就轻扩大服务的结果。“根据《民法典》第五百七十七条，经营者因提供的培训服务的效果与宣传不符，应当依法满足消费者的退课退款要求。”张宇说。

记者从成都市消委会了解到，职业技能培训类投诉已成为全年消费投诉热点之一。易遭受侵权的消费群体主

要是就业需求和自我提升需求的人群，涉及短视频运营、网上开店、播音配音等多个培训领域。

3月13日下午，成都市消委会和成都高新区消协联合约谈了19家职业技能培训企业，这些企业在2023年5月至2024年2月期间多次被投诉，投诉多的问题涉及虚假宣传、服务质量差、诱导办理分期付款、无培训资质等。

“不良商家往往依托互联网直播营销等手段制造轻松赚快钱、低投入高收益假象引诱消费者，也扰乱了培训市场秩序。”成都市消委会相关负责人提醒消费者，需冷静面对商家的推销，注意合同约定培训效果，避免线下交易和私下付款以减少消费风险。

华西都市报-封面新闻记者 吴冰清