

5元看电影,还能当代理赚钱?

当心! 这不是商机是侵权

“只要5元,刚上映的电影点开就能看!当代理更划算,资源全给你,在家躺着也能赚钱!”上网时,你是否也曾看到过这样的广告?卖家把新片海报贴得满屏都是,价格低得诱人,还声称能当代理“赚大钱”。这看似轻松的“买卖”,到底靠不靠谱呢?

●看片、当代理都“便宜”

近日,记者通过微信“附近的人”功能添加了一名备注名为“微电影总代理”的网友。点开其朋友圈,满屏都是最新电影的海报,配文清一色为“5元/部,秒发资源”。

没等记者询问,这名网友就主动发来“套餐价目表”:“单独买片5元一部,想划算点就选打包的——18.8元给你一个资源网站,里面至少有上千部电影,还能自动更新,以后看片不用再花钱。想存资源就进百度云群,发30元的红包就能进,里面有5TB(1TB=1024GB)的电影。”

除了卖资源,该网友还有一个劲地推销“代理业务”:“交了钱就是终身代理,所有资源一次给你。以后你自己看片不用花钱,想卖片、招代理也行,赚的每一

分钱都归你自己,不用囤货,不用打包发货,多省心!”随后,该网友又发来一份“代理价目表”:“50元能当基础代理,给你20多个自动更新的电影网站,最新上映的片子都有;88元能当高级代理,除了基础代理的资源,还额外给你安卓、苹果的‘看片神器’,再加上百度网盘里的各种资源。”

“这生意真能赚钱吗?”面对记者的疑问,对方称:“师傅领进门,修行在个人,主要看你会不会推广。有人一天能赚几百元,最少的一天也能赚几十元,朋友圈里好多人都是在做。”记者浏览其朋友圈,果然都是招代理的广告,还强调“没门槛,谁都能做”。

●不是生意而是侵权

卖电影资源、招代理,看着轻松又能赚钱,可这种行为合法吗?江苏东方律师事务所律师刘学伦说:“现在一些人以远低于影院票价的价格售卖新电影的资源,这已经涉嫌侵权了。”他进一步解释:“如果销售金额达到一定数额,这种行为可能构成侵犯著作权罪,届时不仅要赔钱,还要承担法律责任。”他提醒:“这种所谓的‘商机’,普通市民千万别碰,就算是想看

电影的消费者,也得增强版权意识,尊重他人的智力成果,别为

了贪便宜购买盗版影视资源。”

我市某影院工作人员告诉记者,这些人手里的影视资源一般有两种来源:一种是有人携带设备在影院里盗录的“抢先版”,虽然勉强能看,但在画质、音效等方面与正版相差甚远;另一种是“复制母盘”得来的版本,这种片源在清晰度、观影效果等方面与正版相差无几。

■记者 王舒



插图由豆包AI生成

“双腿”开拓市场 “双翼”创新种植 林程鹏的芡实致富经

9月一天的清晨,金湖县前锋镇的水面上,芡实叶大如圆盘,铺满田间。十多人穿梭其中,熟练地割下状如鸡头的芡实果。在这派丰收景象中,有金湖县程鹏芡实家庭农场负责人、“新农人”林程鹏忙碌的身影。从南下跑市场开拓销路,到利用无人机发展智慧农业,他用汗水与智慧铺就了一条芡实产业升级之路。

从屡屡碰壁到迎来转机

创业之初,林程鹏面临的最大难题不是种植,而是销售。“酒香也怕巷子深”,如何让金湖芡实走向更广阔的市场?他选择了一个最“笨”也最扎实的办法——带着样品南下跑市场,一家家上门推销。

“那时,吃闭门羹是家常便饭。”林程鹏坦言,一次次被拒,特

别考验一个人的毅力。转机源于他的坚持与诚信。在一次推销中,客户被金湖芡实的优良品质和林程鹏的真诚执着打动,签下了第一笔长期订单,这让他坚定了“质量与诚信是最好的名片”的信念。如今,林程鹏种植的芡实销往全国多地,线上销售比重高达40%,完成了从“提篮叫卖”到“线上线下融合”的跨越。

为传统农业插上科技翅膀

市场打开后,林程鹏将目光投向生产环节的革新。他敏锐地意识到,必须为传统农业注入科技动能。2018年,他率先引入无人机开展飞防作业。

这一举措起初并不被村民理解。“一开始,大家都在观望,不知道这‘铁家伙’到底行不行。”然而,效果是最好的证明。无人机

作业效率是人工的数倍,并且防治更精准、成本更低。村民们从怀疑转为信服,纷纷加入科技种田的行列。

此外,林程鹏大胆创新种植模式,成功实施“芡实+小麦”的轮作方式,让农田四季生金。他探索在芡实田中养黑鱼,实现生态循环,每亩田增收百余元。得益于科技与创新,这片水田变成了一水两用、一田双收的“聚宝盆”。

“金豆豆”铺就农户致富路

“个人富不算富,大家富才是真的富”是林程鹏秉持的理念。他不仅在农场发展上下功夫,还通过苗种供应、技术指导、产品代销等方式,带动周边农户共同致富。对于无力创业

的村民,农场则提供就业岗位,目前已为20余名村民解决了就业问题。

为延长产业链、提升附加值,林程鹏开发芡实深加工产品,丰富了芡实的产品形态,让小小芡实米成为带动村民致富增收的“金豆豆”。

从靠双脚开拓市场,到用无人机“飞”出智慧农业新高度,林程鹏的创业历程,正是当代青年投身乡村振兴的生动缩影。未来,他将继续深耕这片沃土,让金湖芡实的香气飘得更远。

■记者 金海洋
通讯员 靳凯 王炳前



文化、商业、旅游、体育多重奏 洪泽消费“交响乐”活力迸发

近期,洪泽区以“惠聚洪泽·安心乐购”特色区域消费品牌为引领,深度整合文化、商业、旅游、体育等业态资源,通过消费券精准滴灌、多场景深度融合、消费链两头延伸等方式,创新打造多元化消费场景,全区消费市场活力迸发。

精准施策撬动消费市场

“本来没打算换电动自行车,但看到有优惠活动,就心动了。原价1800多元的电动自行车现在只要1500多元,结算时又享受了‘满1500元减200元’优惠,再算上旧车折旧费用,最终购置这辆新电动自行车仅花费900多元。”日前,市民王先生分享了他的购车经历。国庆假期,洪泽区通过精准投放“满1500元减200元”“满3000元减300元”两类大额消费券,有效激活家电家居市场的消费潜力。数据显示,消费券直接带动相关消费超300单,整体拉动消费金额超过100万元。

据了解,在为期半个月的金秋促消费活动中,洪泽区商务局联合金融部门投入资金20万元,发放消费券9000张,撬动消费超500万元,资金杠杆率超25倍,政策红利充分释放。其中,住宿消费券效益尤为突出,实现单笔补贴近百倍回报率,国庆假期带动区内重点酒店平均入住率攀升至90%;大闸蟹市集、幸福里夜市“随机减”活动累计为7500笔消费提供优惠。

多元场景激发消费活力

“10月的欢乐广场太热闹了!歌舞表演、篮球赛等活动轮番举行,旁边还有家电、特产展销,吃完饭正好带全家来逛逛。最惊喜的是,我抽中了自己最喜爱的饭店的抵用券!这样的活动既有趣又实惠,希望以后能经常举行。”日前,张女士兴奋地分享她在欢乐广场活动现场抽中的福利。

10月4日至8日,该区在欢乐广场举办了为期五天的百姓文化艺术周,每晚都有精彩演出,随后“洪BA”篮球半决赛、决赛相继登场。借势百姓文化艺术周的全民参与热情与“洪BA”篮球联赛的火热氛围,洪泽区商务局联合周边商家推出发放现金抵用券、权益卡抽奖等普惠福利,现场同步设立家电、家居、电动自行车促销专区,定向发放满减券,形成“文化+”“体育+”的消费模式,实现活动热度与商业消费的双向赋能、互利双赢。

此外,以“洪泽湖大闸蟹”为媒介,通过现场惊喜立减等促销方式,联动大闸蟹市集精心策划“蟹经济”活动,推动体育赛事、城市文旅与商业消费三维融合,构建多元消费新场景,拉动消费升级。

创新机制形成良性循环

“买家具用了‘满3000元减300元’的券,还抽中了淮安熊出没乐园门票。我们一家人去过淮安熊出没乐园后,晚上拿着票根去指定饭店吃饭,又打了8折。这种不同行业的联动,让我们玩得开心又省钱,太值了!”市民陈先生对“文旅引流、商业转化”的促消费做法连连称赞。

今秋,洪泽创新推出“文旅引流、商业转化”机制:消费者消费满1000元即可参与抽取淮安熊出没乐园门票的活动,同时凭淮安熊出没乐园门票票根可在30家餐饮住宿企业享受专属优惠。该机制实现了文旅消费与实体商业的良性互哺,成功构建了二次消费的闭环。国庆假期,该机制带动关联消费超80万元,有效延伸了消费半径,提升了消费频次。

洪泽区商务局局长王会梅说:“我们将持续创新业态融合模式,继续谋划推进冬季购物节等系列促消费活动,为区域经济高质量发展注入持久、强劲的消费动能。”

(龚建军 原慧敏 费闲)