

# B站会员提前3天自动续费上热搜

市消保委:违反自愿公平原则 B站昨日回应:“马上改”

晨报记者 李晓明

你被APP自动续费坑过吗?日前,上海市消保委对12款APP自动续费扣费期限进行了披露,发现哔哩哔哩APP居然提前3天就进行扣费。随后,“B站会员提前3天自动续费”话题冲上热搜。昨天,哔哩哔哩对此进行回应,称将马上改正。



/人民视觉

果移动设备“APP Store”--> 点击右上角苹果账户头像,进入“账户”-->“订阅”,选择“爱奇艺”取消订阅,共4步。在安卓移动设备端,需要选择爱奇艺APP-->“我的”-->“帮助反馈”-->“自动续费管理”,选择“取消自动续费”。在电脑网页端,点击“头像”-->“帮助中心”-->“开通/取消自动续费”,选择“取消自动续费”。

优酷视频取消自动续费,如果是苹果手机端,需要在“设置”-->“iTunesStore与App Store”-->“Apple ID”-->“查看Apple ID”-->在账户设置页面点击“订阅”-->取消优酷会员订阅即可解除连续包服务,共6步。需要注意的是,iOS端无法在电脑端解约,只能在手机端操作。

优酷视频非iOS端取消,登录账号,选择“我的-会员中心-自动续费管理-解约”即可解除连续包服务。电脑端登录账号,选择“我的会员-我的账户”,选择“关闭服务”即可解除连续包服务。

市消保委:  
提前扣费违反公平原则

对于各大APP“自动续费”问题,上海市消保委认为,付费会员制其实是各大平台建立与消费者之间加强关系的一种商业模式。实现盈

利的前提不外乎两点,除了会员数量多多益善外,就是会员会期的持续性。

然而,部分平台并没有从提供优质服务和体验角度增加会员粘性,反而总是算计如何给会员套上枷锁。前期使用一些小套路让消费者“被自动续费”,后期设置提前扣费,甚至超前扣费,利用会员的粗心大意赚取“记忆税”,从而完成禁锢会员的最后和关键的一个环节。

上海市消保委表示,很多消费者因为追一部剧、看一部电影或者不小心而付费成为会员,本质上属于“会员月卡族”,也并没有成为长期会员的意愿。提前3天就扣费的做法一定程度上违反了自愿公平原则,也缩短了消费者选择周期,致使很多消费者“会员到期时再去取消也来得及”的想法难以实现。

哔哩哔哩:  
自查自纠,马上着手优化

在披露“自动续费”问题后,昨天,上海市消保委收到了哔哩哔哩就“自动续费提前3天扣款”的回应,公司表示非常重视,第一时间进行自查自纠,并将马上着手进行优化,将自动续费期限调整为“提前24小时和到期后扣款”。

上海市消保委表示,希望哔哩哔哩相关优化措施尽早上线,并将持续跟进关注。

费”经消保委披露后,相关话题冲上热搜。

网友们纷纷吐槽,自己也被“自动续费”套路过,不少APP会通过设置首月或者首年的优惠价格,吸引消费者选择连续包月或者包年服务,只要选择后就掉进“自动续费”的陷阱。“会员到期前,平台马上就自动扣费,没有任何提示。”

还有网友表示,有时候买了会员后就忘了有效期,直到下次被自动续费才想起来,有时候快到期了去准备取消,结果发现已经提前续费了,想反悔都来不及,就这样被一直循环往复续费。“要是平台能将自动续费的积极性用在提高会员服务上就好了。”

记者测评:  
如不续费,想退订却很难

与各大APP在“自动续费”的积极性相比,消费者在取消自动续费时,却遭遇各种难关。可谓“续费一秒钟,退订两小时。”

记者在对视频类APP会员服务进行测评时发现,只要选择了自动续费,一旦反悔想要取消时,就会面临着操作异常复杂等问题。手机端、电脑端操作方式各不相同,而且不同手机型号,安装的系统不同,取消的方法也不相同,有些渠道甚至不提供取消服务。

如爱奇艺若取消自动续费,如果是苹果移动设备端,需要选择苹

网友吐槽:  
会员极易被“自动续费”

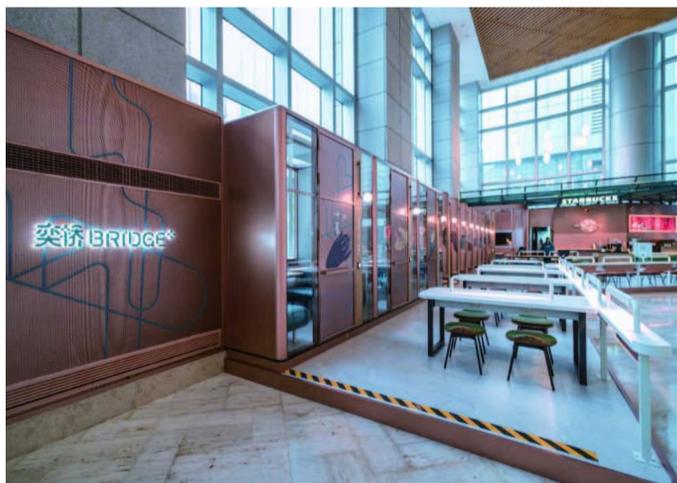
会员到期平台自动扣费,没有任何提示;APP卸载了还在“自动续费”……随着越来越多APP上的优质内容只为会员提供,很多消费者不得不选择订阅会员,但同时,消费者一不留神就被“自动续费”套路。

日前,上海市消保委对12款APP自动续费期限进行调查,结果发现普遍存在提前扣费的情况,其中提前扣费最早的APP是哔哩哔哩,居然在会员到期前3天就已经自动扣费。

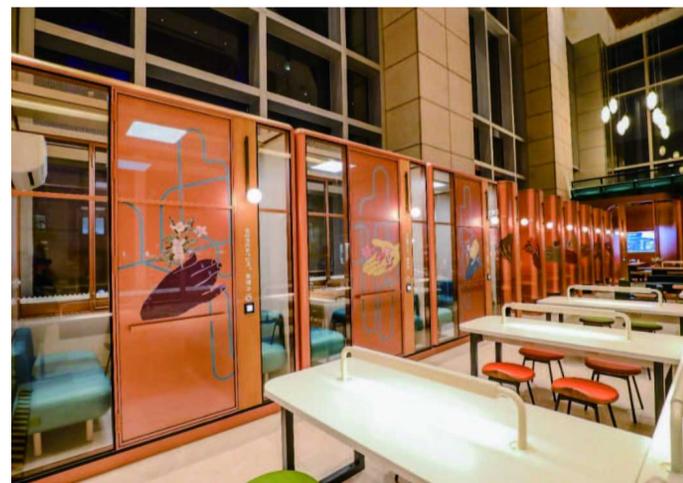
“B站会员提前3天自动续

## 凯德旗下奕桥 Bridge+ GO 轻型共享会议空间 于上海来福士正式面世

2021年11月,凯德集团旗下灵活空间和商业社群平台奕桥 Bridge+携手星巴克来福士办公楼店,于上海来福士商务楼一层大堂正式推出【奕桥 Bridge+ GO 轻型共享会议空间】,此项目旨在为共同客户创造一个新型复合空间,可提供商务咖啡店内更专业的办公体验,这是奕桥商业零售创新的又一尝试,也是凯德持续深耕精细化运营的最新成果。



位于上海来福士商务楼一层大堂的奕桥 Bridge+ GO



首个奕桥 Bridge+ GO 由3个4人洽谈间和1个8人会议室组成

凯德投资(中国)商业管理首席执行官陈永明先生表示:“奕桥作为凯德集团战略的一部分,提供客户更多样的选择,优化及整合了资源,成为了用户体验升级和业务与资产优化的驱动者。此次奕桥 Bridge+ 携手星巴克来福士办公楼店推出的 Bridge+ GO 轻型共享会议空间,是双方基于共同服务的用户群体,进行深入探索、产品优化和体验升级的一次尝试。未来,奕桥将持续与合作伙伴们共同探索更多新的可能性,以推动凯德打造更丰富的多元业态与更大舞台!”

Bridge+ GO 作为奕桥最轻形态的产品,主要用于碎片办公和商务

会面。在目前咖啡店数量位于全球城市前列的上海,凯德契合城市及时代发展需求不断创新,本次项目充分利用了上海来福士商务楼大堂公共空间,在常规的咖啡零售空间内增加了3间4人洽谈间和1间8人商务会议室,使其成为了一个复合型的活动空间和服务空间,既可以缓解办公楼租户开会场所的短缺,让用户可以灵活随意地切换工作状态,同时也成为了如咖啡爱好者聚会等的更多社群活动的发生点。

与此同时,“奕桥 BridgePlus 微信小程序”的发布让凯德星线上生态得以有机延展,也使更多的个人用户可以享受“随扫随定,随定

随用”的友好预定体验。用户可以通过线下直接扫码,进行预定、支付、获取门禁权限等流程,完成自助使用闭环。而为满足公司用户的会议及商务会面需求,奕桥特别推出了企业账户,可用于奕桥多个项目的灵活工位、会议室及其他共享设施的预定和结算。办公楼的租户也将每月获取一定数量的免费使用券,作为其权益组成。租户关系将更加紧密,品牌效应也会在更完整、健康、一体化的楼宇生态中愈加凸显。

延展共享办公元素,进一步和咖啡文化组合,此次奕桥携手星巴克来福士办公楼店重新定义了传统办公楼大堂内商务咖啡店模式,也

是办公楼内业态多元化的有效尝试。未来,双方会在此门店中提高有机互动频率,开展专享优惠、主题活动等,让咖啡+会议的概念更深入人心。同时以本项目为起点,凯德集团期待可以建立起跨越城市和业态的商务网络,通过积极联动和资源共,充分发挥多元业态平台的价值和优势,营建能持续输出价值的商业社群和商业机会。

为顺应凯德多业态,个性化需求,奕桥不断精细化产品类型,过去一年中,奕桥中国业务快速发展并取得了多项进步,商业创新空间 Bridge+ Spark 在北外滩跨出第一步之后,即将在杭州来福士落地;第

一个 Bridge+ Lab 在新加坡杭州科技园雏形初现;位于上海张江的腾飞科技楼 Bridge+ GO 也即将面世;虹口商业中心的整层 Bridge+ Work 将于下月开启……而除了产品形态的升级,在合作和社群活动领域,奕桥也依旧孜孜不倦地充当着策展人和粘合剂的角色。

奕桥 Bridge+ 始创于2017年,作为凯德集团旗下的灵活办公解决方案和商业社群平台,它目前在运营项目已遍及上海、杭州、苏州、重庆、大连、西安、宁波、成都和广州,同新加坡和印度班加罗尔的项目一起形成了一个不断扩大的国际网络。