

# 小红书“临期打折”乱象仍存

多家涉事店铺被“封号”，“漏网之鱼”照卖大牌产品；市场监管部门回应：已开展调查

消费  
探照灯

## 新闻追踪

8月16日，羊城晚报报道《揭秘小红书大牌护肤品“临期打折”陷阱》（详见8月16日A10），引发读者广泛关注，多家媒体予以转载。在报道刊发后，近期有消费者继续向本报报料，讲述相关“上当”且维权困难的经历。记者在小红书平台查询发现，多家涉事店铺账号均已显示“因相关投诉该账户违反《社区规范》，其内容无法查看”，但仍有部分账号名字、笔记风格、售卖商品类似的店铺仍在正常经营。

对于消费者投诉平台存在监管漏洞、涉嫌包庇问题店铺，以及如何维权等相关问题，上海市黄浦区市场监督管理局回复羊城晚报记者，已开展调查，并要求小红书平台进一步落实主体责任，加强内部管理，及时妥善处理消费纠纷，切实保障消费者合法权益。

### A. 被“封号”不怕 还有“马甲”？

在上述报道刊发当天，记者在小红书平台查询，发现报道中提到的“舞南方美妆好物优选”“Meeting好物优选”两家店铺账号均显示——“因相关投诉该账户违反《社区规范》，其内容无法查看”，页面上的笔记、店铺栏均已不见，且已在平台正常搜索不出来。

有消费者继续向记者报料，讲述相关“上当”遭遇。来自江西的冯小姐是其中一员，她对记者表示，其在小红书“西风舞美妆好物优选”店铺花85元购买的海蓝之谜面霜(60ml)疑似假货。“我没有用过，想买个临期的先尝试一下效果，但没料到商家打着临期的名号坑骗消费者。”根据网上辨识真假的教程，她收到的面霜拉盖没有英文且不是正品的暗光质感，而且配备的挖勺长度比底座要短。在质疑商家售后假后，该店铺客服回复称“是同行污蔑”“你想怎么样尽管

来”“我一定陪到底”。冯小姐告诉记者，她就此事向小红书申请介入，平台却解释说“店家有凭证（证明）不是假货”。“但凭证也没有出示，真的要避雷了，以后不敢在小红书买护肤品了，就算卖假货也不会承认。”她说道。

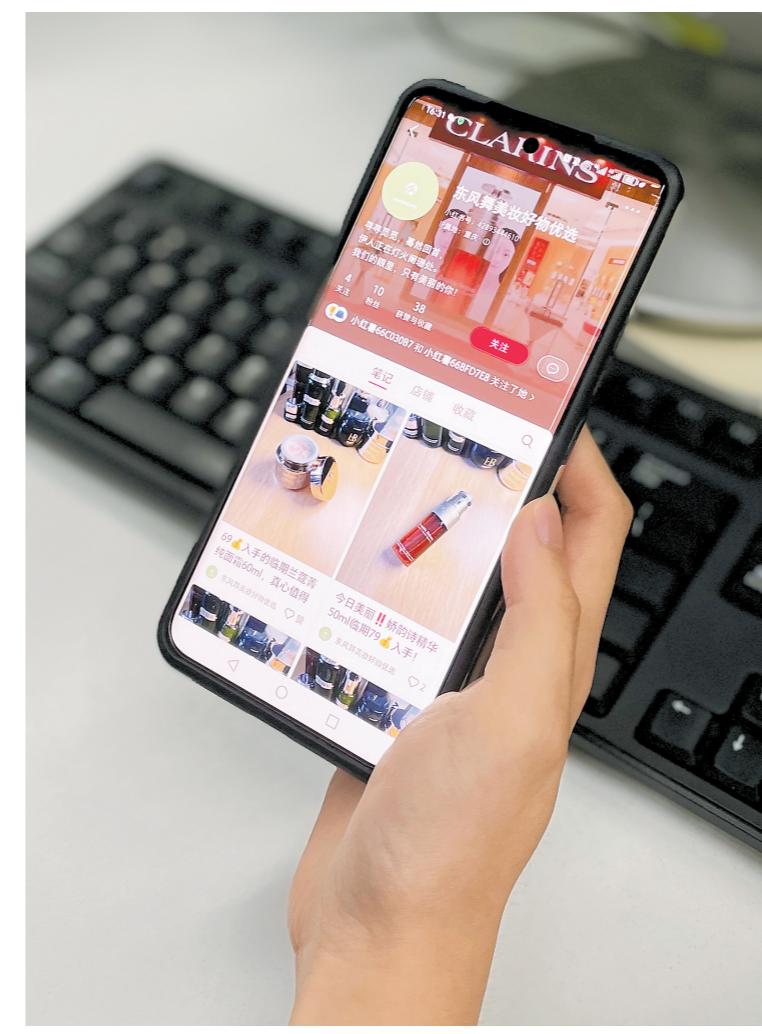
8月16日下午，记者根据冯小姐提供的商品链接找到店铺，发现该账号主页同样有显眼的蓝V标识，在小红书平台如往常一样更新笔记，如“海蓝之谜经典面霜60ml临期，如今真的只要85元，日期到2025年10月”等，且店铺正常销售。当记者询问是否正品时，客服秒回“是的，可以放心拍，今天发”。

然而，8月17日，记者再次点击链接，发现商品显示“违规”，该账号也“因相关投诉该账户违反《社区规范》，其内容无法查看”。

这波“清理”后，是否还有“漏



8月16日，仍有蓝V店铺在售卖临期打折大牌护肤品（小红书平台截图）



消费者浏览小红书店铺商家 羊城晚报记者 胡彦 摄

### C. 消费者有权主张“退一赔三”

记者注意到，小红书平台目前正在谋求转型“生活方式电商”，但这波“疑似售假”投诉的出现，无疑有“打脸”之嫌。小红书距离自己设定的这个目标，仍有不短的距离。

网络营销中心主任岱青表示，小红书“临期打折”风波提醒我们，电商平台在快速发展的同时，必须重视监管责

任与消费者权益保护。只有建立起完善的监管体系与消费者信任机制，才能确保电商行业的持续健康发展。

对于货不对板的现象，消费者应该如何维权？广东道怡律师事务所律师刘旭辉指出，根据有关规定，假冒伪劣产品主要有以下几种情况：伪造或者冒用认证标志、名牌产品标

志、免检标志等质量标志和许可证标志的；伪造或者使用虚假的产地；伪造或者冒用他人的厂名、厂址；假冒他人注册商标；掺杂、掺假，以假充真、以次充好；失效、变质等。

如店铺出现欺诈消费者行为，损害了消费者的合法权益，消费者有权追回购买商品或接受服务所支付的款项，同时依

据《中华人民共和国消费者权益保护法》第五十五条的规定，经营者提供商品或者服务有欺诈行为的，应当按照消费者的要增加赔偿其受到的损失，增加赔偿的金额为消费者购买商品的价款或者接受服务的费用的三倍；增加赔偿的金额不足五百元的，为五百元。法律另有规定的，依照其规定。

“舞南方美妆好物优选”店铺账号显示“内容无法查看”（小红书平台截图）



志、免检标志等质量标志和许可证标志的；伪造或者使用虚假的产地；伪造或者冒用他人的厂名、厂址；假冒他人注册商标；掺杂、掺假，以假充真、以次充好；失效、变质等。

如店铺出现欺诈消费者行为，损害了消费者的合法权益，消费者有权追回购买商品或接受服务所支付的款项，同时依



# 老广百年“涼茶王”，在抖音被花式养生的年轻人爱上

1. 百年老店的新传承

一杯传承百年的涼茶养活了徐家的几代人。徐家祖辈“徐其修”（徐其修）自幼跟随父亲经营涼茶铺，行医习药，医治奇难杂症。1895年，“徐其修”字号在英德市西部的浛洸镇设立，由于涼茶功效卓越，品质为民众们所认可，徐其修被人们美誉为“涼茶大王”。

1994年，当徐星权、徐星祥两兄弟接过祖辈涼茶的接力棒时，“徐其修涼茶”已经传承到第五代。在徐星权的记忆中，常来买涼茶的街坊邻里与这间涼茶铺如同亲友一般。时代在变，市场也在变，祖传的涼茶靠乡间小铺能够走多远？两兄弟决心从粤北这间小小的铺子出发，把祖传涼茶发扬光大。

两年时间里，徐其修涼茶的连锁店从小镇开到了英德市区、清远、花都等地，发展了12家直营分店。1997年，英德市全祥涼茶有限公司成立。徐其修涼茶从一间小铺，蜕变成拥有药材仓库、

先进生产厂房、办公大楼……从生产到店铺全面升级的涼茶品牌。2003年，他们成立了佛山市徐其修涼茶有限公司，主攻市场开发，徐其修涼茶的加盟分店至今已超过2100多家。

徐星权介绍，涼茶脱胎于古方草药茶方剂，经历了几千年漫长的历史演变，成为了当今的广东涼茶。传统涼茶铺的经营中，必不可少的是挑选中药材、在店里提前熬制，根据不同客人的需求，推荐不同配方的涼茶。一方水土养一方人，日复一日散发中药香的涼茶铺早已融入广东人的生活脉络。

“我们的愿景是长久地成为街坊邻居生活中的健康陪伴。”涼茶已经成为当地人的生活方式之一，在祖传秘方的基础上，徐其修涼茶将传统工艺和高科技术设备相结合，研发出浓缩茶剂、固体茶颗粒等产品形式，产品系列也从原来的12个品种增加到20个。

经过工艺改革的涼茶，保持了原汁原味的配方和味道，同时，不同地区的门店都能达到标准化出品。2006年，涼茶被列入国家级非物质文化遗产名录，徐其修涼茶也在同年12月成为首批国家级“中华老字号”企业。在首批国家级非物质文化遗产中，唯一一种用秘方和术语来界定的项目就是涼茶，徐其修的部分秘方也入选其中。

传承和发扬，是徐星权始终坚守的信念，在他眼中，小小涼茶正是因为数代人的坚守，成为今天的大事业。经过他们的工艺创新，涼茶融入了更多城市的日常生活，消费者们在家、在办公室，也可以通过外卖，或者拿出袋泡茶、冲剂，轻松喝到一杯清火祛湿的涼茶。一切投入都为了健康，徐星权说：“我们的涼茶帮助大家有好的睡眠，好的精神，这样大家就有一副好身体去干一番惊天动地的事业。”

徐其修涼茶以苦闻名，店里销量最好的产品是最苦的“涼茶王”。这份味道既是标志性的特色，也是涼茶“走出去”的一道难题。涼茶的销售阵地以两广地带为主，越往北，越有喝涼茶的文化和习惯。徐其修涼茶在外地扩张的同时，一直在努力地冲出这个壁垒，让“舌尖上的非遗”真正走进千家万户。

老字号茶饮如何焕新？徐其修涼茶在推广上的步伐走得很谨慎。徐星权说，涼茶的苦味对于年轻人来说不太好接受，根据他们的市场洞察，在新品研发上会关照当代年轻人的口味，但传统涼茶不会改变：“我们的广告语就是‘真涼茶有点苦’，但我们也总是说苦尽甘来，经过苦才有甜。”

在短视频平台上，关于广东的“湿气”“热气”梗在年轻人中很流行，由此，涼茶的功效也引

起了很多外地消费者的兴趣。有年轻消费者分享自己咽喉痛时喝到涼茶后的功效，说“水土不服就服你”，新的消费者们对于涼茶从好奇到认可，这让徐星权很开心，不同的饮食文化各异，但大家对健康的追求是相通的。徐其修涼茶在四川、上海、广西等地都开出了加盟店，其中，上海店已经开了18年，现在已经传承到下一代手中，广东籍的顾客是这里的常客，邻里也耳濡目染了飲涼茶的习惯，最近几年，因为广东飲食文化的“破圈”，不少人慕名而来，感受这一口“苦尽甘来”的味道。

2022年12月，徐其修涼茶入驻抖音生活服务平台，截至目前已经陆续上线了200多家门店的团购合作。老品牌“触网”的动作和新消费者们对涼茶的兴趣不谋而合，不少年轻人购买了团购券来“挑战广东

最苦涼茶”。

走进徐其修涼茶的门店，还会发现他们的另一个传统特色。如果顾客日常有“上火”“湿气”等身体感受，到店里来，店员会根据症状来辨症推荐涼茶的种类，每间加盟店都必须经过这项培训，这样的买茶体验颇有一番老铺子的味道，这也是徐其修涼茶把顾客变成回头客的吸引力之一。

2010年后，随着新式茶饮的兴起和市场环境的变化，涼茶产业逐渐有下滑趋势，大家面临着产品推广、客群断层等问题。去年，因为抖音生活服务团购上线和消费者们自发拍摄的内容，徐其修涼茶越来越受到热衷养生的新顾客们认可，董事长徐星权介绍道，抖音线上传播和团购销售，让他们有的门店去年客流增长15%，越来越多的加盟商也看到了涼

茶的潜力，加入到徐其修品牌，徐其修涼茶去年的新店增长了118%，达到近几年来的高峰。

今年6月，抖音生活服务推出了专门针对老字号线上转型的扶持计划“心动老字号·焕新计划”，徐其修也成为了其中一员，积极地参与进了平台推出的各项活动中，徐星权说到，让更多人了解涼茶，体会到涼茶的好处，永远是他们的目标之一，徐其修也会不停地跟上一代的步伐，运用好各种新平台，来跟用户进行交流，帮助非遗涼茶的传承。

“我今年也要退休了。”徐星权说。当年帮父母打理涼茶铺的兄弟俩如今已经生出白发，徐家的第六代、第七代人也在过去这些年里陆续参与到涼茶的传承中，“我们把过去的经验毫无保留地授予下一代，也希望下一代永远比上一代做得更好”。



徐其修涼茶

8000+ 销量 | 113 门店 | 1185 粉丝

已关注

全部地区

综合

销量

距离

价格



畅饮夏季清暑甜茶 3选2

温州市 徐其修涼茶(金溪...) 等88店通用  
周一至周日可用 免预约 已售 4000+

¥7.90

5折热销中

抢购



招牌经典龟苓膏 (3选1)

温州市 徐其修涼茶(金溪...) 等94店通用  
周一至周日可用 免预约 已售 2000+

¥3.88

3.9折热销中

抢购



暑假热销 3选1 热销 9.9 元

温州市 徐其修涼茶(金...) 等107店通用  
周一至周日可用 免预约 已售 1000+

¥9.90

6.6折热销中

抢购



2. 养生正当道，涼茶在抖音传得更远

