

热点事件：低价购课变高价陷阱

一、热点概述

在如今这个知识付费的时代，线上课程如雨后春笋般涌现，吸引了无数渴望提升自己的学员。然而，背后隐藏的套路却让许多人深陷其中，成为了商家的“韭菜”。根据相关调查，网上课程的质量参差不齐，商家往往用华丽的广告宣传，让我们心甘情愿地掏钱包。当我们意识到受骗时，往往已经损失惨重。诱人的广告，真实的陷阱

二、答题素材

1. 事实（举例）论证：

在网上报班学习是许多人积累知识的途径，但相关乱象也是层出不穷。今年6月，丁先生在刷短视频时，无意间刷到了账号名为“嗨学一建（一级建造师）备考”的宣传视频。指导教师承诺丁先生，购买课程后，一周仅需6-8小时学习即可通过考试，不通过就退费。购买课程后，又有指导教师给丁先生推荐了一个价值26900元的“钻石尊享实战班”，同样承诺不过全额退款。轻信“一考就过”的丁先生先后交费近3万。但在考场看到试卷后，丁先生却傻了眼。联系客服要求退款，却被告知只能续课。12月9日，丁先生查询到了考试结果，四门考试，三门没有通过。

“套娃收费”这一策略，通过低价吸引消费者，然后不断推荐额外的付费服务，使得最终费用远超消费者预期，最后却不能保证消费者的需求被满足。这种策略利用了消费者对于低价课程的渴望和对考试通过的迫切心理，以及提供的课程质量信息不对称，从而实现了隐蔽的盈利。这种现象在许多在线教育平台上普遍存在，成为行业的一种顽疾。

2. 危害：

(1) 费用远超预期与需求不满足，即使付出了高昂的代价，学员的需求也可能无法得到完全满足。

(2) “套娃收费”策略对学员的影响是深远的。一方面，经济上承受巨大压力。另一方面，学员感到疲惫和迷茫，无法集中精力专注于真正有价值的学习内容。

(3) 对行业的负面影响，破坏了行业的公平竞争环境，降低了学员对线上教育的信任度和满意度，导致整个行业的声誉受损。

三、出题方向

(一) 你怎么看？

在如今这个知识付费的时代，线上课程如雨后春笋般涌现，吸引了无数渴望提升自己的学员。然而，背后隐藏的套路却让许多人深陷其中，成为了商家的“韭菜”。“套娃收费”这一策略，通过低价吸引消费者，然后不断推荐额外的付费服务，使得最终费用远超消费者预期，最后却不能保证消费者的需求被满足。对此，你怎么看？

◎审题判断——你怎么看？（热点现象类）——答题结构【点题/破题-危害-原因-提出对策-总结结尾】

◎解题思路

第一步——点题/破题：

互联网的发展让人们进入了信息大爆炸的时代，在给人们带来更多信息知识的同时，获取具有价值的知识、信息成为了新的痛点。而在这个大背景之下，知识付费可以在一定的程度上帮助用户去筛选有效的信息，但是出现题目中“套娃收费”的现象，对此我深表痛惜。

第二步——危害：

(1) 费用远超预期与需求不满足：随着学员不断购买额外的付费服务，最终费用往往会远超最初的预期。更令人失望的是，即使付出了高昂的代价，学员的需求也可能无法得到完全满足。

(2) 对学员产生不利因素：“套娃收费”策略对学员的影响是深远的。一方面，它可能导致学员在经济上承受巨大压力，甚至陷入财务困境。另一方面，学员在学习上也可能因为频繁购买额外服务而感到疲惫和迷茫，无法集中精力专注于真正有价值的学习内容。

(3) 对行业的负面影响：“套娃收费”策略不仅损害了学员的利益，也对整个线上教育行业产生了负面影响。它破坏了行业的公平竞争环境，使得那些真正提供优质内容和服务的平台难以脱颖而出。同时，它也降低了学员对线上教育的信任度和满意度，可能导致整个行业的声誉受损。

第三步——原因：

(1) 信息不对称：许多消费者对在线教育市场的运作机制并不了解，容易被低价课程所迷惑。一些不良商家便利用这一点，通过低价课程吸引消费者，然后在后续服务中层层加码，迫使消费者支付更多费用。

(2) 锚定效应的影响：心理学中的“锚定效应”也在起作用。人们在做出决策时，会受到最初提供的信息的影响。在这种情况下，低价课程成为了吸引消费者的“锚”，使得消费者在后续购买中更容易接受高价服务。

(3) 市场竞争激烈：在线教育市场的竞争日益激烈，为了吸引用户，许多平台不惜采用各种营销手段，包括设置低价门槛。然而，后续服务中的额外费用才是商家真正的盈利来源。

第四步——提出对策：

(1) 加强监管：政府和相关机构应加强对线上教育平台的监管力度，制定明确的收费标准和规范，防止平台利用套路收费损害学员利益。

(2) 提高透明度：线上教育平台应提高收费的透明度，明确告知学员所有可能产生的费用，并在学员购买服务前进行充分的说明和解释。平台应根据学员的实际情况和学习目标，提供有针对性的服务内容，确保服务与学员需求相匹配。

(3) 加强学员教育：学员应提高自我保护意识，谨慎选择线上教育平台和服务，避免被低价诱饵所迷惑。同时，学员也应学会合理规划和分配学习资源，避免盲目购买额外服务。

第五步——结尾：

知识付费的未来并不应是消费者不断踩坑，花费金钱却空手而归。政府、平台及消费者共同努力，才能实现一个健康、透明的知识付费环境。只有如此，才能让我们在这个知识经济时代真正受益，而不是让每一次的学习都变成一场花钱买教训的悲剧。