



臥底記者潛入黃牛黨揭傳銷式運作 中學生寓追星於炒飛賺外快

主辦方內部人員高價放飛 門票飆十倍

【編者按】在香港演唱會經濟帶動下，市道火爆起來，本月更有多名重量級巨星韓國天團BIGBANG的隊長G-Dragon（權志龍）及享有「巨肺」美譽的天后鄧紫棋登場，如何讓演唱會經濟輻射到周邊地區？黃牛黨又應如何對付？香港文匯報將一連三集邀請各界集思廣益深入探討。

「盛事經濟」下，重量級演唱會及大型體育賽事接連在香港上演，幾乎場場火爆，入場券更是一票難求。除了香港零售、酒店等行業重視這塊「肥肉」，黃牛黨更是虎視眈眈。為撕破黃牛飛這個龐大地下產業鏈的神秘面紗，香港文匯報記者加入黃牛黨進行數月臥底式調查，直擊他們原來用上下線的傳銷模式操作，當中不少下線是中學生，邊搶飛追星邊放飛賺外快，令人意想不到的，黃牛黨大部分門票來自內部認購票，有演唱會主辦方或贊助商的內部人士將正價980元的門票，以兩至七倍價錢轉售予黃牛黨集團的最上線，再層層疊加炒價賣予下線，最後到粉絲手上時，票價已翻了近十倍。

●香港文匯報記者 林泉

自從啟德體育園開幕後，香港大型演唱會浪接浪，7月最矚目的莫過於周杰倫演唱會，香港文匯報記者在開騷首日前往啟德體育園，發現現場聚集大批形跡可疑的人，他們眼神閃縮在場館外來回轉悠，其間不時鬼祟張望。記者嘗試上前打探是否有門票轉讓，果然他們就是黃牛黨，其中一人先四處張望，然後壓低聲線表示手上有VIP包廂票，售價由4,000元起跳，記者遂表示擔心是假票，查問門票來歷，他說漏嘴自爆：「是送的（贊助商贈票）！」

南下場外打游擊 稱「警察盯得嚴」

記者表現出吃驚的樣子，他馬上補鑊叫記者別管太多，還表示手上有另外一批包餐飲的包廂票一萬至三萬元都有。記者表示要考慮，轉頭能找他票嗎？他馬上表示警察盯得嚴，不會於同一地點逗留得太久，又說：「現在不買轉頭就加價。」記者先後接觸五六名黃牛黨成員，發現他們都是專程從內地來港賣票，行為極度謹慎，為避免警方注意，不敢隨身攜帶大量紙質票。

自稱「代理人」入團先繳588元

為深入了解黃牛黨的運作，記者加入多個由黃牛黨成立供粉絲搶飛的群組，並輾轉接觸到一個黃牛黨成員，在他的引薦下成為黃牛黨新成員，這名黃牛黨成員亦毫不避諱說，為擴展銷售渠道，集團長期招募小黃牛代為散貨，但新成員必須繳交588元代理費，他們不認為自己是「黃牛」，自稱為「代理人」。

經過數月調查，記者發現黃牛黨以一個類似層壓式推銷模式營運，最高話事人將門票分發給眾多下線，每層下線出售門票都會賺取差價，形成一個上下游的鏈條，整個票務系統還包含大量中下游的人員招募與分工合作，從新成員招募、培訓，到實際向粉絲銷售門票的流程，皆具備完善的操作機制。他們利用微信群通訊，每日發布大量票價表格，清晰列明「票面」（即主辦方或贊助商對外宣稱的正價）、「代理價」（下線售出的價格）、「價格」（粉絲買入的票價）等數據。最值得注意的是「結算價」，一名上線向記者解釋，該價是指演唱會主辦方或贊助商內部有人出售大量門票予黃牛黨集團。以周杰倫香港演唱會為例，官方售價980元的門票，主辦方內部有人以2,800元轉售予黃牛黨集團的最上線，最上線則加價至2,900元賣予下線，下線再以3,000元轉售給粉絲。最終，粉絲手上的票價已是原價三倍以上。

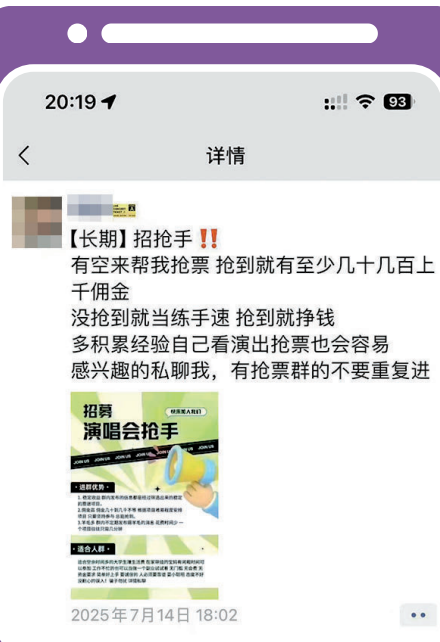
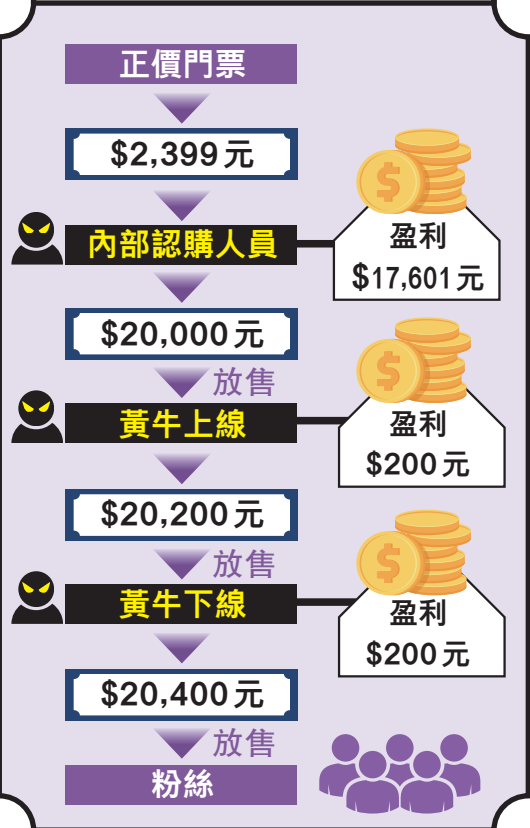
正價2399門票 兩萬元予最上線

對於稀有席次，如權志龍演唱會VVIP門票，每張官方定價2,399元，有人以高達兩萬元售予黃牛黨最上線，每層下線賺取200元差價再不斷轉售，層層賺取毛利，最後由粉絲埋單。一名黃牛黨上線透露，銷售能力強的黃牛團隊長期與主辦方內部人員有合作，有人預留大量內部認購的門票予相熟的黃牛黨，以確保門票能迅速售罄。除了主辦方內部人員，贊助商也有內部人員利用這機制圖利，如澳門一些酒店及賭場獲得內部門票原本預留予顧客，卻常被高價轉賣給黃牛，最終淪為粉絲手中的「天價票」。



●警察在啟德零售館及港鐵站附近巡邏。

權志龍8月9日香港演唱會 VVIP票價圖



●黃牛招募搶手協助搶票。黃牛黨微信朋友圖圖片



●陳小姐(右)向黃牛(左)追討欠款。受騙粉絲陳小姐圖片



●記者發現徘徊在啟德體育園附近的黃牛會定時轉移陣地。

追星不再只為追捧偶像，對於加入黃牛黨的粉絲而言，更是一門「生意」。香港文匯報記者在黃牛黨內做臥底期間，發現「黃牛群」猶如滾雪球，持續吸納泛圍層人士加入。其中不少黃牛成員本身就是追星「鐵粉」，入群既能搶到心儀的門票又能賺取佣金，其中一名身為中學生的上線向記者表示，上課期間仍會安排下線領票，加入黃牛黨短短數月已可月賺千元；更招募其他粉絲當「搶手」、自建門票銷售網。香港文匯報記者深入黃牛黨裏，發現整個團隊分工清晰及有系統性，團隊會互相轉發票務資料、分享搶票攻略及應對粉絲查詢的話術，甚至有專人負責培訓新成員，傳授如何於小紅書等社交平台進行內容引流、建立可信形象、吸引潛在買家等技巧。

常郵寄交貨 交收找下線代理

隨著粉絲基數增加，部分資深上線更擁有穩定的「老客戶」或下線，不愁無人接貨。在交易流程方面，黃牛普遍採取郵寄方式交票，若有粉絲要求面對面交收，則會安排身處香港或澳門的成員進行交付。只有當門票乏人問津，才會到演唱會現場兜售。香港中學生芊芊（化名）過去為了搶得心儀偶像的演唱會門票，不時幫襯黃牛黨。最終，為方便獲票，她決定親自「下場」，於今年5月加入黃牛團隊，正式踏入票務世界。她表示，黃牛黨的工作時間相對自由，自己可以在閒暇時間回覆客戶消息，有時向上線搶票的時間與上課重疊，她會請下線成員代為操作。除了親自參與向上線搶票，芊芊亦會主動招募下線協助搶票，每張門票可賺取數百至上千元佣金。芊芊招攬的下線多為追星族，這些粉絲原曾向她購票，雙方因而加為微信好友。其後，芊芊會在朋友圈發出招募訊息，例如：「長期招搶手，沒搶到就當練手速，搶到就掙錢。多積累經驗，自己看演出搶票也更有把握。」部分

有意賺取外快的粉絲見短訊後便會聯絡芊芊，成為其下線。為提升群組活躍度，芊芊亦會不時發放小額紅包，以激勵更多下線參與搶票。

稱票源來自主辦方內鬼

不少所謂「票務代理」的下線認為自身角色僅是協助推動門票銷售，並非哄抬價格牟利。初入行時，芊芊需主動在社交平台引流，例如於Instagram、Threads等發布售票資訊，惟經常遭網民攻擊、被罵「黃牛」。相比之下，內地平台如小紅書對黃牛活動的容忍度較高，反而成為她的主要宣傳渠道。芊芊認為，自己所售門票多來自主辦方內部或下線，票源正規絕無假票，價格亦按二級市場水平定價，並非高價炒賣，與傳統黃牛有別。

黃牛利潤浮動頗大，視乎個人粉絲基數及銷售能力。芊芊目前每月收入約千元左右，若積極推銷，收入可顯著提高。她透露，有黃牛成員的微信賬戶添加逾千名追星粉絲，每月轉售門票收入可高達約7,000元。[有人自從當上黃牛後無須再向家人索取生活費，也有打工仔做黃牛，收入比辛辛苦苦上班還多得多。]芊芊說。

另一位同屬該票務團隊的黃牛小池（化名）是內地高校學生。她因追星認識黃牛，進而加入團隊做代理。由於主力售賣的偶像團體人氣高、粉絲消費力強，售票利潤較其他演唱會為高，小池在3個月內已累積約7,000元收入。

而記者在黃牛黨做臥底期間，因缺乏下線基礎及宣傳技巧，最終毫無斬獲。由此可見，要在黃牛市場中突圍而出，並非輕而易舉，除需積極經營社交賬號，更講求與粉絲之間的信任與黏性。團隊中亦有數名黃牛與記者情況相似，銷售表現欠佳。黃牛上線就會安慰稱，大不了就無錢賺，但都可以寓工作於追星，搶到偶像門票，無須被黃牛黨「割」。或許正因這類說辭，令不少追星族心動由買家轉為黃牛行列，成為這條灰色產業鏈一員。

黃牛體系層壓層 蛇頭以外全「韭菜」

在黃牛體系下，不僅粉絲有機會被騙，連黃牛自己亦可能成為「受害者」。有黃牛下線早前花6,000元從上線購買林俊傑演唱會門票，最終對方捲款跑路，導致無票可交、無錢可退。據悉，僅謝霆鋒及周杰倫兩場演唱會，涉案金額已高達43萬元。受害者不僅是粉絲，連黃牛自己也陷入債務泥潭，更有黃牛直言「以後再不碰演唱會門票」。

場觀賞演唱會。今年5月，她計劃觀看在啟德舉行的林俊傑演唱會，於是在小紅書上聯絡一名自稱香港本地的黃牛，並預付6,000元購買兩張原價1,380元的門票。對方聲稱稍後即會出票，然而，門票久等未至，陳小姐要求退款，黃牛一再推搪，退款時間從5月拖延至7月，至今仍未見分文退回。陳小姐聯絡該黃牛後，對方反稱自己亦是受害者，指當時如常將陳小姐的款項上繳，但上

線黃牛未有如期提供門票，導致其無法履行承諾，也無力退款予陳小姐。黃牛表示，只能先自掏腰包歸還部分客戶款項，希望平息投訴。他亦親赴派出所報案，但至今未有進展。

兩場演唱會 涉欠款43萬

演唱會門票多由所謂「總票代」（蛇頭）的最高上線統一掌控，再分派予各層下線銷售，當中一旦任何一環出現問題，便會造成骨牌式崩潰，無論粉絲或黃牛都難逃損失。據陳小姐所接觸的黃牛表示，這類「收錢後

無票」的情況並非只出現在林俊傑演唱會，多場大型演唱會如謝霆鋒、孫燕姿、周杰倫等也出現類似亂象。單是謝霆鋒與周杰倫兩場香港演唱會，其上線涉及的欠款總額已高達43萬元。陳小姐坦言曾考慮聘請律師追討，但因程序繁複、費用高昂，最終選擇作罷。她認為，整頓黃牛亂象不能只針對黃牛，更應從源頭監管，「如果主辦方內部人員將大量門票轉交黃牛，我們普通歌迷根本無法在官方正常途徑搶到票，只能高價購買。」