

下载自己的照片还收费 亲宝宝“收割”老用户

我的照片要向它付费？

消费者张欣然是一名9岁孩子的宝妈，也是亲宝宝近十年的老用户。前不久，老师要求每位同学以“成长”为主题制作班会PPT，展示自己的成长经历。于是，她打开亲宝宝App，想找出孩子刚出生时的照片。可在批量导出时，系统提示需开通会员。

张欣然回忆，怀孕时在产检中心有人推荐亲宝宝，了解到这是一个成长记录型App，不但可以上传照片记录孩子的成长，还可以将每次体检的核心数据输入，由后台系统制作成长曲线。最打动张欣然的是其类私域的设置。“我可以只邀请亲人来观看孩子成长，这对于看重孩子隐私的家长可太友好了。”

正是因为兼顾隐私与陪伴，张欣然从备孕期间便使用该App记录腹围、胎动，也拍下宝宝出生、满月、周岁的瞬间，一直用到现在。后台数据显示，张欣然的亲宝宝云相册里有5660张照片、436个视频。

“使用过类似App的人都知道，上传是批量的，下载就不可能单张。”张欣然向北京商报记者反映，开通会员后，在所谓的会员批量下载权限加持下，5660张照片，整整下载了6个小时。“我都不敢想如果没有会员，一张一张下是怎样的情形。”

据了解，亲宝宝是一款家庭育儿App，提供私密共享的成长记录云空间及个性化育儿知识服务。北京商报记者在亲宝宝App看到，亲宝宝VIP家庭会员年卡售价298元，连续包年售价248元、连续包月为35元。同时，会员专享16项特权，包括上传图片的质量默认原图、视频质量为超高清视频，视频长度最长15分钟，数据备份为异地三备、数据恢复为180天，且支持批量导出、专属客服以及极速退款等。普通用户上传则为图片质量默认超高清（可选原图）、高清视频，视频长度最长仅为3分钟，不支持批量导出、专属客服、会员折扣等。

亲宝宝官网显示，2024年1月，亲宝宝App上线VIP会员服务，为用户提供专属权益。但众多消费者表示并未提前收到上线付

批量上传照片免费，当家长需要使用App上的照片集中下载时，却被告知“下载自己上传的照片需要付费”。今年儿童节前夕，多位家长向北京商报记者反映，亲宝宝在没有任何通知的情况下，上线付费会员体系，将原本免费的批量导出照片等功能划入会员专属权益，导致消费者需要付费开通每年248元的年卡，才能批量导出自己多年上传的照片，否则只能一张张手动进行下载。而此前承诺的会员每月免费试用产品权益被突然取消。

律师认为，在此前功能长期免费开放的情况下，平台应当承担充分提示义务，否则易引发因服务规则重大变更未充分告知而产生的消费者权益争议。

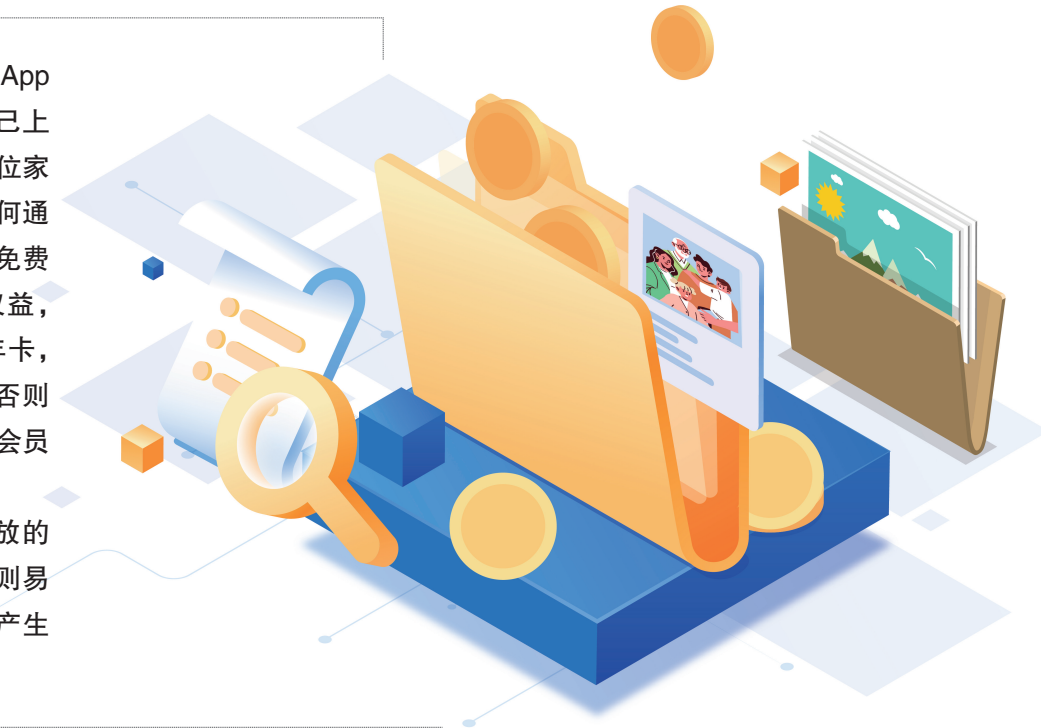
费会员制度的通知，直到最近更新软件才发现需要付费。亲宝宝突然更新付费会员权益的合理性遭到家长们的质疑。

“照片是我自己的，批量上传亲宝宝没跟我收费，为什么现在导出自己的照片要花钱？亲宝宝是否有权利对我的照片进行收费？”张欣然质疑，在明知道单张下载对长期上传照片的家长来说是件不可能实现的事的情况下，亲宝宝依然在未进行任何提前告知的情形下进行收费，是否合理？“哪怕给出缓冲期，先把以前上传的照片导出来也好。”

开了会员权益说没就没

不开会员无法批量导出、上传超高清视频，开通会员又遭到权益不翼而飞的“背刺”。同样是家长的沈妍告诉北京商报记者，自己在第一时间发现下载受限后，无奈开通了会员。两年的会员体验下来发现，不仅真正实用的功能很少，就连会员权益也较最初有相应缩水。

沈妍表示，自己最初开通亲宝宝App会



员时看到，权益中包含每月可免费选择一款产品进行试用，而自己此前也确实兑换过叶黄素酯软糖等产品。但后来，自己怎么都找不到会员免费试用的入口。于是她便向客服咨询，才得知该权益已被直接取消。令沈妍不解的是：“为什么平台可以单方面取消自己的会员权益？”

根据沈妍提供的截图，她向客服反映自己找不到会员每月免费试用的入口。客服回应称，目前会员试用活动已下架，若还想参与，直接点击之前领取过的活动订单，就能再次下单继续体验。

沈妍随后从原先的活动订单点进去，发现原链接已直接下架，无法购买。而此前该链接点进去产品显示为0元，不需要付钱即可下单。于是她再次询问客服，客服回应称，会员试用活动目前已结束下架，可以后续关注其他活动上线。同时，客服将当前的会员权益页面发送给沈妍，并表示“会员权益不包含免费试用”。

沈妍表示，当初开通会员主要是看中其权益相对丰富，一方面可以储存原图及原视

频，另一方面也担心平台突然倒闭，自己还有大量照片未导出，开通会员便于日后批量导出。同时，当时的会员权益还包含每月免费试用产品，多少能值回一点会员费。“若知道试用权益是限时的或者可能会被取消，自己也不会那么冲动。”沈妍坦言，如今觉得比较实用的会员功能，只剩下批量导出照片和上传高清视频。

认为会员费用高、实用功能不多的消费者并不在少数，北京商报记者在小红书看到，有不少消费者表示，“不是不愿意付费，是真的太贵了，而且仔细想想真正有用的功能就是可以上传高清视频”“现在会员费用很高，而且很多功能用不上”。

找不到的客服入口

“找不到亲宝宝的客服入口”也被会员与非会员所诟病。张欣然反映，亲宝宝的客服入口设计得十分隐蔽，刚开始找了好久才找到。她表示，自己并未开通会员，只是因为订单问题需要

联系客服，但在“我的”页面里怎么也找不到客服入口。按理说，大多数App都会将客服入口放在“我的”页面显眼位置，而亲宝宝却将其隐藏在会员页面中，必须点进“开通会员”才能看到客服选项。“之前作为普通用户，谁会想到要特意进入会员页面去找客服？这种设计对普通用户来说非常不直观。”张欣然质疑道。

即便已是会员的徐杰也吐槽道，“如果不点击续费，进入会员中心，是无法找到亲宝宝客服的”。

北京商报记者在亲宝宝App看到，除上述家长所说的位置外，另一个客服入口则是在商城中的产品页面内，消费者需通过点击商品链接才能进行咨询。

对于会员制度，徐杰认为，为了公司的正常运营，收费本身可以理解。但从目前来看，会员收费偏高，很多消费者难以接受。因此平台应该给消费者留出一定空间：至少应该允许消费者将初期免费阶段上传的内容批量导出。至于后续新上传的内容，如果消费者愿意买单，再适用新的会员权益。

上海市海华永泰律师事务所权益合伙人孙宇昊表示，从消费者权益保护角度看，若平台原先长期向用户提供照片、视频批量导出功能，后续又将该功能调整为付费会员专属，且未对存量用户进行充分、明确提示，可能涉及对消费者知情权、公平交易权及数据获取便利性的影响。

孙宇昊提示，《中华人民共和国消费者权益保护法》明确规定，经营者应当真实、全面地向消费者提供商品或者服务信息。不得以格式条款、技术限制等方式减轻自身责任或加重消费者负担。对于长期积累大量家庭影像资料的用户而言，平台事实上已形成较高的数据迁移成本，若突然通过会员机制限制批量导出，导致消费者只能逐张下载，客观上可能构成对用户合理使用权益的不当限制。尤其是在此前功能长期免费开放的情况下，平台更应当承担充分提示义务，否则容易引发因服务规则重大变更未充分告知而产生的消费者权益争议。北京商报记者 吴其芸

存货规模走高 龙行天下闯关IPO

5月以来，IPO受理步伐明显加快。运动鞋履专业制造商广东龙行天下科技股份有限公司（以下简称“龙行天下”）主板IPO近日获得上交所受理。此次IPO，龙行天下聘请招商证券股份有限公司（以下简称“招商证券”）担任保荐机构，而招商证券恰是该公司现任董事会秘书宋立的“老东家”。此外，龙行天下实控人龙树初、龙进初、陈同举合计控制超九成表决权。另外，龙行天下的存货规模也明显增加，截至去年末，该公司存货账面价值约10.21亿元，占流动资产的比例为34.36%。

回应存货规模走高

伴随招股书获受理，龙行天下正式开启IPO之路。

成立于2015年的龙行天下，主要从事运动鞋履的开发设计、生产与销售，公司对外销售产品根据用途可主要分为运动鞋、制鞋模具、鞋底三大类别。

冲刺IPO的背后，2023—2025年，龙行天下营收持续增长，但净利出现波动。财务数据显示，2023—2025年，龙行天下营收分别约为42.11亿元、55.88亿元、58.34亿元；归属净利润分别约为2.09亿元、2.82亿元、2.58亿元。

不过，需要注意的是，2023—2025年，龙行天下的存货规模持续增长。招股书显示，该公司存货以库存商品和原材料为主，其中库存商品主要包括运动鞋、模具鞋底等，原材料主要包括网布、皮料、鞋底、包装材料等。具体来看，报告期各期末，龙行天下存货账面价值分别约为6.23亿元、9.03亿元、10.21亿元，占流动资产比例分别为30.43%、32.99%、34.36%，占比呈现逐年上升趋势。对此，龙行

天下方面对北京商报记者表示，存货账面价值逐年上升，主要系经营规模扩大所致。

从募投资向看，龙行天下拟募集资金约14.09亿元，将用于印尼二厂一期自动化生产基地新建项目、湖南站峰运动鞋底自动化生产线项目、钟祥龙行天下自动化升级改造项目、越南玉乐鞋底自动化生产基地新建项目、东莞站成鞋业迁改扩建及自动化升级项目、补充流动资金。其中，龙行天下拟投入4亿元用于补充流动资金。

然而，拟募资补流的背后，2024年龙行天下现金分红2000万元。对此，龙行天下方面解释称，公司在报告期内分红符合相关规定，不属于“突击分红”负面情况，属于回报投资者的正常分红。此外，公司在募集资金中设计补流，是由于未来上市募集资金实施过程及快速发展过程中需要补充日常资金周转需求，缓解未来经营活动资金压力，提高公司的抗风险能力和持续盈利能力。

董秘曾供职保荐机构

北京商报记者注意到，龙行天下现任董事会秘书宋立，曾任职于公司此次IPO的保荐机构招商证券。

资料显示，2020年9月—2025年10月，宋立任招商证券投资银行部副总裁、保荐代表人；2025年11月，宋立入职龙行天下，任公司董事会秘书。而在宋立入职前，陈同举于2024年12月—2025年11月兼任龙行天下董事会秘书。对此，龙行天下方面表示，考虑到未来公司证券法务团队的建设，顺应监管趋严态势，需要引入专业人士，希望提升公司规范化运作水平，能够更好地完成信息披露、三会运作、内控合规及资本市场沟通工

作，夯实上市合规经营根基。因此采用社会招聘的方式，最终选聘招商证券保荐代表人宋立作为公司董秘。上述招聘属于市场化选聘专业人士以完善公司治理结构。

龙行天下方面进一步表示，作为招商证券离职员工，宋立在离职前不是招商证券的法定代表人、董事、监事、高级管理人员或保荐业务负责人、内核负责人、保荐业务部门负责人、质量控制部负责人，不存在同时在公司和保荐机构任职的情况，不存在能够影响或妨碍保荐机构和相关保荐专业人员进行独立专业判断的情况。公司在选聘前已充分评估过独立性与利益冲突合规问题，并不会因该等聘任导致公司与保荐机构存在关联关系。

中关村物联网产业联盟副秘书长袁帅认为，董事会秘书的工作覆盖公司治理、信息披露、资本运作、合规管理、投资者关系管理等核心维度。若董事会秘书曾任职于拟IPO企业的保荐机构，监管会重点关注相关人员离职、入职时间线，任职的合规性，保荐机构的独立性。

此外，在控制权方面，龙行天下的实控人手握超九成表决权。具体来看，截至招股书签署日，龙行天下控股股东为江西龙行天下企业投资有限公司，持有公司约46.29%股份；龙行天下实控人龙树初、龙进初、陈同举合计控制公司约92.48%的表决权。

据了解，龙树初、龙进初、陈同举为龙行天下共同创始人。其中，龙树初与龙进初系兄弟关系；龙树初、龙进初、陈同举三人已签署《一致行动协议》。履历显示，龙树初现任龙行天下董事长、总经理，龙进初任董事、副总经理，陈同举则担任董事、副总经理。

北京商报记者 董亮 李佳雪

侃股 Stock talking

当前阶段更适合左侧交易

周科竟

当前市场量化交易占比逐步提升，追涨的风险比低位布局高很多，此时投资者应该适度转换右侧交易为左侧交易，即选择那些估值偏低、成长性较好的科技股进行埋伏，坐等风来逢高出局。与右侧交易相比，左侧交易有着更高的稳定性，或许适合大多数投资者。长期以来，多数散户投资者习惯采用右侧交易的投资方式，也就是等待股价突破走强、趋势明确之后再进场买入。这种交易模式的优势在于，可以规避个股持续下跌的风险，在趋势确立后参与行情，容错率相对较高，也是过去市场中比较主流的散户交易思路。

但随着A股市场交易结构发生变化，量化资金、机构短线交易占比持续提升，传统右侧追涨的交易弊端正在不断显现。量化资金具备速度、算法、资金体量等多重优势，能够精准捕捉散户跟风追涨的交易行为。当个股出现明显上涨趋势，散户集中跟风入场时，量化资金往往会顺势兑现筹码，造成股价短期快速回落。

这也就形成了市场常见的追高被套现象。投资者看到趋势走强进场做多，买入之后股价不再延续上涨，反而快速回调，短期亏损概率大幅增加。在当前的市场环境下，一致性的右侧交易行为，很容易成为主力资金和量化资金的博弈对手，被动承受市场收割，这也是近期很多散户投资者赚钱难度提升的重要原因。

相较于风险持续抬升的右侧追涨

交易，左侧低位埋伏的交易策略，更加适配现阶段的市场行情。左侧交易的核心逻辑，不追逐已经成型的热点和上涨趋势，而是提前布局估值合理、基本面稳健、具备成长潜力但暂时没有成为市场热点的股票或者板块。这类个股短期波动较小，没有累积大量获利盘，不存在高位回调的巨大风险，持仓安全性更高。

市场行情始终处于轮动切换的状态，没有永远持续上涨的板块，也没有长期被资金冷落的优质赛道。很多低位优质公司，只是暂时缺乏资金关注，并非基本面出现问题。投资者提前低位埋伏，不需要频繁盯盘、切换热点，只需要耐心等待市场风格转换、资金回流，便可等待股价修复上涨，择机卖出获利。

从当下的投资稳定性来看，左侧交易更适合大多数普通投资者。普通投资者没有专业的交易算法，也没有快速的交易通道，在短线趋势博弈中不具备任何优势，追涨杀跌的操作失误率很高。而低位埋伏的策略，降低了对交易节奏、择时能力的要求，核心依托个股基本面和估值水平，交易逻辑更加踏实长久。

当然，左侧交易并非简单逢低买入，也存在相应的操作要求。投资者布局低位优质公司，需要甄别个股基本情况，避开经营存在问题、行业逻辑走弱的劣质股，重点关注成长确定性强、估值处于低位的优质公司。再配合足够的持股耐心，胜算将会大幅提升。