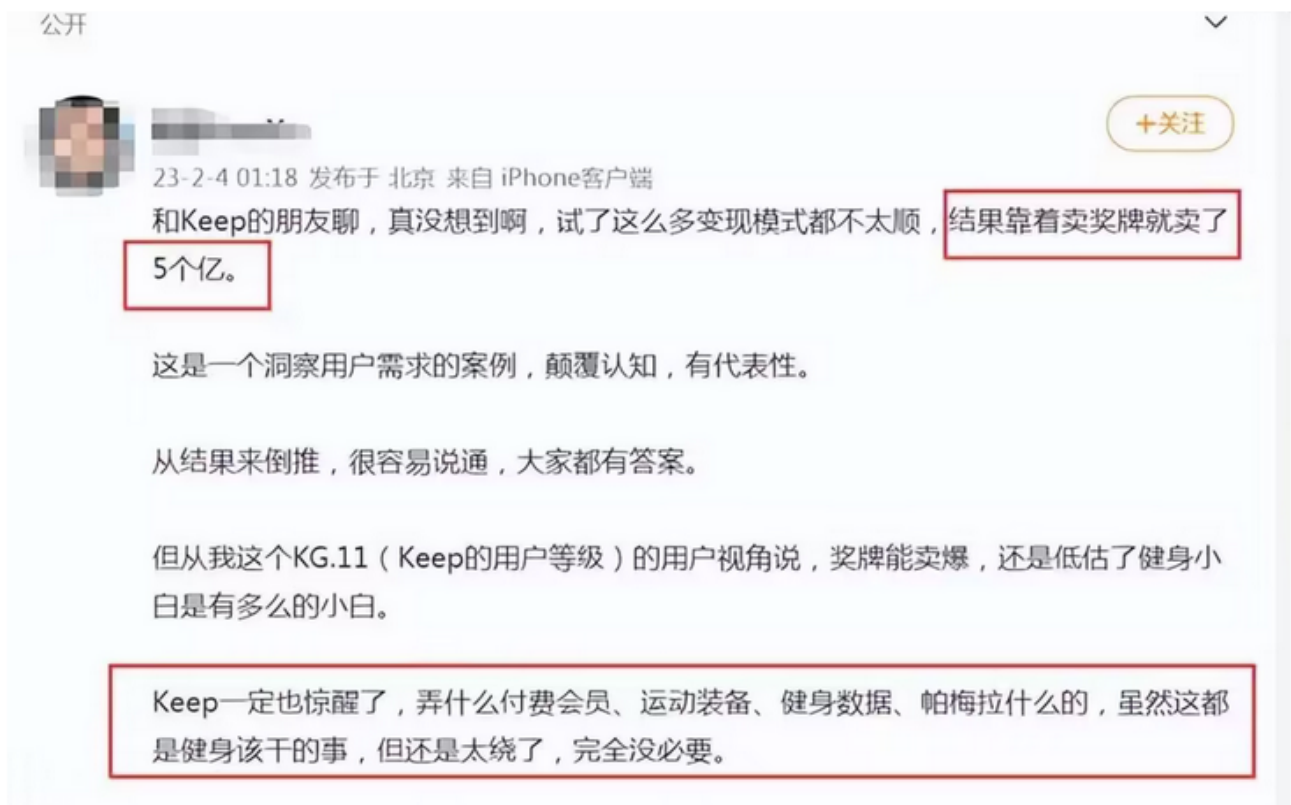


## Keep奖牌催生代跑灰产：有商家加价倒卖

2月13日消息，近日，据报道，有博主爆料“Keep卖奖牌挣了5个亿”成为热议话题，虽然具体金额尚未证实，但围绕Keep奖牌，已经催生了奖牌倒卖、代跑代拍等灰色生意。



据悉，Keep中有一个专门的“活动”页面，内有线上报名赛事的功能和入口，用户需填写相关信息并交付“参赛费”，在按要求完成活动后，能够获得Keep官方颁发的奖牌。

有媒体指出，虽然名为线上体育赛事，实际上就是卖奖牌，19.9元购买一个虚拟奖牌，39元则可以购买一个实体奖牌。而为了吸引用户参加，Keep与很多IP联名了定制赛事和定制奖牌，甚至还引入了盲盒玩法。

同时，围绕Keep奖牌已经形成了奖牌倒卖、代跑刷数据的生意。在闲鱼上，存在着大量的商家直接销售Keep奖牌；更有甚者，有商家还提供代跑代拍服务。

Keep

全部 会玩 用户

综合 ▾ 区域 ▾ 最新发布 筛选



包邮 【keep人工代，跑】keep帕恰狗 冰雪旋律

¥2 44人想要

江西 芝麻信用极好



Keep奖励代跑 一公里1元钱#Keep

¥1 ¥1

吉林 芝麻信用良好



keep人工代，跑 5km 2r



包邮 keep奖牌人工代，跑/跳/走 当天完赛 3km及

不过，Keep的线上赛事奖牌活动也投诉颇多。在黑猫投诉上，Keep的累计投诉量高达19974个，其中涉及大量关于奖牌的案例。

此前2022年9月，Keep向港交所更新招股书显示，2020年及2021年Keep平均月活跃用户分别为2970万和3440万。截至2022年6月30日的6个月内，Keep的平均月活跃用户数为3770万，并且于2022年第二季度平均月活跃用户达到4108万。

Keep平均月度订阅会员数由2019年的77万增长至2021年的330万，会员渗透率由2019年的3.5%增加至2021年的9.5%。2022年上半年，Keep平均月度订阅会员数为367万，会员渗透率为9.7%。值得注意的是，2019年、2020年和2021年以及截至2022年6月30日的六个月，Keep的月平均会员留存率分别为70.8%、73.3%、71.7%和69.4%。

招股书显示，Keep收入主要由会员订阅及线上付费内容，自有品牌运动产品，广告和其他服务组成。

财务数据方面，Keep于2020年实现营收11.07亿元人民币，2021年实现营收16.2亿元人民币，同比增长46.3%。

截止到2022年第一季度，实现营收4.17亿元人民币。

本文链接：<https://dqcm.net/zixun/16763298438492.html>