



●全市医保定点医院 ●全市新农合定点医院
看男科·到谱爱
前列腺炎 阳痿早泄 包皮包茎 生殖感染

咸宁谱爱医院
KUANMING PUAI HOSPITAL
全年无假日医院
健康热线 8828288
地址:咸安区永安大道159号
(咸宁火车站前500米北侧)

香城风 副刊

2014年10月28日 星期二

责编:郭蓉 美编:郭蓉

15 香城都市报
E-mail:xcdsb@163.com
网罗天下

利用聊天骗取信任后“忽悠”买家



不良商家 专“圈”熟人钱

买家:买朋友所售化妆品过敏

重庆网友谢静,发现朋友圈里卖东西的人多了起来,朋友齐红(化名)就是其中一员。

谢静说,今年6月,她在微信上跟齐红打招呼,询问一款某品牌的化妆品,对方称自己没代理这个品牌,然后向她推荐一种新品牌。

“我的皮肤很小气,一定要质量好的哈。”齐红一再保证这个品牌的化妆品不会造成过敏。

谢静说,“这牌子我没听过,有点犹豫,但想到两人关系很好,并且朋友一直强调是新品,质量好,所以买了一支几百元的精华喷雾,谁知道收货后喷在脸上,皮肤立刻过敏,吓得我赶紧洗掉。”

李小姐通过微信加了一网名为“宇仔”的网友,两人经常聊天,一来二去,李小姐就把对方当朋友对待。“宇仔”经常在朋友圈发代购信息,6月,她联系上对方,花2800元购买了两双Nike限量版鞋。

打了钱后,她在微信上问对方什么时候发货,但对方一直不理,她要求退款,却被对方拉黑。

随后,李小姐在微博上搜了一下,发现对方就是先用与人聊天的方式,获得信任感,随

后“忽悠”对方买他的产品,骗取钱财。记者在网上搜寻发现,的确有许多网友在声讨这位卖家。

卖家:委托熟人代购没验过真伪

日前,记者联系上一位在朋友圈专门做营销的胡小姐。记者翻看她的朋友圈发现,里面的产品琳琅满目,既有护肤品化妆品,也有衣服鞋子包包,均打上美国正品、日本热卖等标签。胡小姐称自己刚毕业一年,工资刚好解决温饱问题,正好有一位北京的朋友在做微商,她便加入用自己的微信号帮忙宣传产品,赚点零花钱。

“我卖的东西多数从国外代购回来,价格上差距很大。”胡小姐称,北京这位朋友认识许多在海外的华人,趁着商场打折处理,他们便以相对较低的价格购买,然后直接寄给订货的卖家。考虑到每个人的经济能力不同,产品的质量有高有低,从香奈儿的唇膏到不太出名的护手霜,他们都有。

“我们的产品都是正品,产品质量不错。”胡小姐说,自己的微信账号里全是知根知底的朋友,东西也就全部由朋友购买,利用朋友

“韩国热卖面膜,团购走起,小伙伴们要不要?”秀美食,晒旅行,上自拍,甚至转发心灵鸡汤,一直是微信朋友圈的主题。随着朋友圈聚集的人越来越多,人们突然发现,朋友圈正逐渐沦为卖鞋、卖包包、卖化妆品等人群的商品集散地。

日前,一则名为《朋友圈热卖假货大起底》的网帖在朋友圈疯传,曝光了以化妆品为主的多款产品的真面目,并指出在朋友圈卖货的人,就是利用“朋友”间相互信任的弱点。事实是否如此?

们的信任感卖次品的生意做不长久。自己的朋友圈不大,至今还没有朋友反映质量问题。

从不担心代购买到假货?对此,她表示和代购人认识,彼此关系不错,相信他们不会买假货,所以不曾鉴别真伪。“代购每次都会进行购物现场直播,能保证正规的拿货渠道。”胡小姐说,她听说圈内有专门卖高仿的微商,但一般买卖双方都知道内幕。

归类

朋友圈兜售商品有三种人

亲身体验型:舒先生是个生意人,生意转战到微信圈,今年主要是卖某种保健品。他自己也会吃这种保健品。

帮人推销型:黄女士是全职妈妈,平时没事儿,帮人在网上分销化妆品。各种牌子的都有。没有实物,买家订货后,她才到经销商处去取,然后提成。

海外代购型:周女士的朋友在微信圈里发的是代购信息,代购韩国的各种衣服鞋子化妆品。周女士购买护肤品用后感觉一般,后来她发现图片不是真实图片后,果断取消了关注。

(来源:《重庆商报》)

@微语录

杨石头(think3group智立方品牌营销传播集群伙伴长):女人,要学会过滤,过滤你的思想,过滤你的朋友圈,过滤你的缺点,学会让自己很干净很舒服地呈现在这个精彩的社会,学会从容,淡定,比你的容貌更能让人喜欢。

马靖昊(财税专家):你越出色,恨你的人越多。你越好,讨厌你的人越多。因为你好,衬托出别人不够好。所以当你越来越优秀,遭受的非议就越多。不要自降身价迎合人,全力以赴往前走吧,等你登上顶峰会发现,其实在非议你的人背后,还有更多爱你的人。因为爱你的人,往往是沉默的大多数。

李开复(创新工场董事长兼首席执行官):我一位亲人给她女儿的承诺:1)陪你时,一定全心全意,2)经常告诉你我多爱你,3)支持你要做的事和想成为的人,4)学习新时尚和技术,与你有共同语言,5)保持高标准,但也常给你鼓励,6)信任你,7)不强迫你,但要求你言出必行,8)永不用伤害你的言语,9)经营婚姻,让你体验爱和相伴的真谛。

周国平(哲学家):怎样确定一个职业是否适合自己?我认为应该符合三个条件:第一,有强烈的兴趣,甚至到了不给钱也一定要干的程度;第二,有明晰的意义感,确信自己的生命价值借此得到了实现;第三,能够靠它养活自己。

(来源:新浪微博)

@微趣图

加菲猫 葫芦娃
亮相学校运动会



举冲锋枪的劳拉,戴墨镜的金剛葫芦娃,大兵瑞恩,还有加菲猫……这是浙江省台州一中运动会的开幕式。近日,该运动会现场照片被发到网上,引来网友强力围观。台州一中校办的徐主任说,这样“不羁”的运动会开幕式已存在五六六年了,“只是之前一直没有受到外界关注”。(来源:新浪微博)

@微笑话

▲女神发帖说:突然感觉自己好陌生。

屌丝神回复:化妆得自己都不认识自己了吧?

▲我和女友约定,每晚去街上跑步半个小时减肥,我们坚持了一个月,效果真的很明显,沿街的烧烤摊都被我们吃遍了。

▲公司安排体检,我临时有些私事便让同事帮我请假,回来之后莫名其妙地被老板批评了一顿。我就跑去问同事:“你帮我请假时是怎么说的?”

同事回答:“我跟老板说你身体不舒服,不能去医院体检了。”

(来源:新浪微博、腾讯微博)

专家
提醒
熟人营销
优势风险并存

“微信朋友圈营销是典型的熟人营销。”近日,资深互联网观察家、速途研究院院长丁道师告诉记者,熟人营销和传统的营销相比,有天然优势。通过熟人间的转发推荐,对产品的认可度显然会高于其他销售方法,更容易获得信任感,用户的黏性非常高。

不过他提醒称,朋友圈的营销目前面临着一些尴尬。朋友圈广告类信息太多影响用户体验。微信朋友圈更多是人们分享信息、情感交流的地方,一旦出现大量广告,用户势必会反感。朋友圈不等于营销的战场,有好

东西的确可以相互分享,相互推荐,但以盈利为目的的“推荐”增加了金钱的味道。

“朋友圈‘坑’熟人的现象的确存在,但只是少数。”丁道师提醒大家,仅凭朋友圈的图片和文字信息,无法判断产品是否来自合法企业,因为经营资质、店家的真实信息、售后服务等缺失,也增加了消费风险。他提醒大家,微信已拥有10亿用户,商机无限,千万不要因为一时的利益,伤害朋友,失去朋友的同时失去创业的机会。

捕捉生活细节做诗意图

“治愈系”东大建筑女微博走红



生活平添了几分趣味,网友赞其是“治愈系”(指令人心情放松舒缓,可抚平心灵创伤)女生。

“脑洞大开”的姑娘红了

“最近认识个脑洞大得出奇的小姑娘@岛罐头,不爱转发专心卖萌,写的东西也很调皮。以下是在她相册随意截的几张图,反正我是很喜欢。#有趣真好,有趣万岁!#”10月20日,“一蚊丁”在微博中发出了这样的文字,并附上了“岛罐头”的微博截图。闻讯而至的网友看完截图,纷纷点开“岛罐头”的微博链接,毫不犹豫按下了“关注”按键。半个小时里,“岛罐头”的粉丝飙涨7000多人。

能够快速“涨粉”,多亏了“一蚊丁”的那几张截图。虽然都是生活中常见的普通物件,“岛罐头”的拍摄也相当普通,没有任何PS的痕迹,但配上“脑洞大开”的“图片说明”后,简单的一片柠檬,或是一个泛黄的水龙头,都成了“独立而自主”的生物。如,关于柠檬的截图中,图片中的柠檬切片已经被泡开,孤零零放在没有水的水杯中。兴许是盯着柠檬发呆太久,“岛罐头”发现,柠檬的截面很像钟表的表盘,于是,她开始脑补起了“柠檬的国度”,“真的用横截面计时的话,柠檬的国度里一天只有22个小时咯。”

微博大V“一蚊丁”的一条“有趣真好”的微博,让东南大学的大三女生张晗成了网络红人。仅仅用了半小时,网名为“岛罐头”的张晗微博粉丝骤增7000余人。“岛罐头”是一个有趣的姑娘,生活中看到的琐碎事物都能被她“脑洞大开”,赋予诗意的联想。于是,柠檬的国度里一天只有22个小时,在杯中提拉茶包成了“在水里放风筝”。温暖的想象给枯燥的

爱联想的姑娘是东大建筑女

正当网友们猜测,这位有趣的姑娘到底什么来历时,“岛罐头”的微博信息暴露了她的身份。微博信息显示,“岛罐头”来自东南大学,是一位在校大学生。

昨天,记者联系上了“岛罐头”。“岛罐头”的真名叫张晗,出人意料的是,这位在虚拟世界里文艺腔满满,“脑洞大开”的姑娘竟然是一位工科女生,今年在东南大学建筑学院读大学三年级。“我读的专业是建筑,这个专业需要的思维尺度比自己生活里思考的尺度要大得多,往往都是城市或是空间。所以我经常需要‘变大变小’,在学习和生活之间‘跳来跳去’。”

张晗和记者举了个例子,“水龙头那张图片里,打开龙头的手柄不就是一个向上的弧线嘛,我看到了就想起花轮同学的发型了。”张晗表示,自己比较喜欢观察生活,注意到一些有趣的细节,然后拍摄或是记录下来,将自己开心的事物分享给朋友,于是就有了微博里的这些有趣图文。“语文里应该叫通感吧,我很喜欢这种手法。”

“很多人给我私信,说看了我的微博觉得很幸福,我也觉得暖乎乎的。”对于这次的意外走红,张晗总结道。

(来源:《扬子晚报》)