

曾在淘宝网售假被查的肖安娜,通过朋友回应本报记者:

不可能再被假货利润诱惑

本报特派记者 仲爱梅

目前,肖安娜的网店变脸重新开张。网上交易记录显示,肖安娜在淘宝上的网店之一,是从上海景联路将货物发送出去的。

闵行区景联路,位于上海市郊区,因远离市区,租金相对便宜,一些企业便将厂房和物流中心选在这里。

23日下午,记者来到了发货地。这是一家工厂的厂房,分A、B、C三个厂区。C区三楼多数地方仍在装修,建筑材料散了一地。唯一一个装修好的房间里看上去也是空荡荡的,角落里零星摆放着数台电脑,几个女孩正在电脑前

埋头工作。

当记者表明来意后,一个看上去颇为娇小的女孩矢口否认这里是发货地,并连连表示:“我们不知道什么肖安娜,你肯定是找错了。”

“我们这儿是公司,不是你要找的网店。有什么问题你找别人去问吧。”女孩说。言辞间颇为谨慎。

无奈之余,记者拨通了发货地址上的联系方式,一位自称姓柳的男士接通了电话。在仔细盘问了记者的身份和来意后,该男子称,发货单上的地址和电话是

自己的没错,但他并不认识肖安娜。“我真的不认识什么肖安娜,也不是她的朋友。至于为什么会在发货单上留下这个联系方式,我也不知道。”

“‘精衣求精’被查封后,安娜一度无处容身,她的网店虽然又重新开张了,但是很艰难。”一位知情人士透露。

“安娜售假的确有错,但她也受到了应有的惩罚,并且在努力转型中。我觉得,没有必要再继续追着这件事情不放,应该还给她平静的生活。”该人士同时认为。

尽管不愿接受记者的采访,

肖安娜还是通过朋友转达了自己在经历了此事之后的心情和感受。

“事情发生后,员工走了许多,仓库几乎为零,罚金让我背上重负,许多人以为我不可能再站起来,但是我痛定思痛,召回愿意和我再次从零开始打拼的伙伴,彻底告别昨天,在不到一个月的时间里注册了自主女装品牌annamito。我知道,没有自己的品牌,永远不可能有出路,哪怕这条路再困难再艰辛,我已经不可能再被假货的利润诱惑了。”她说。

●案例

网上购名犬

购来一串窝心事

本来是怀着满心欢喜想从网上买只名犬玩玩。没想到,由于网上商家的宣传不实,所购名犬不仅种不纯色不正,玩具小狗变成了大号狗,商家原来承诺的已打过疫苗的情况也不实,导致小狗又拉又吐,成了主人的麻烦。

想退货吧,被商店经营者和网站推来推去。一谈起网购宠物的经历,临沂的郑女士就称:别再跟我提从网上购物的事了!

今年春节前,临沂的郑女士被某知名购物网站上推销的一款红色贵宾泰迪玩具狗吸引,通过网店的视频资料她看到,这只小小的玩具狗一身红红的毛发,精巧可爱。通过电话咨询,对方承诺绝对是纯种贵宾泰迪,已注射疫苗,不会生病,尽管安心去养。

“我心动了,就汇去了1660元。”郑女士回忆说,“小狗一到货我就发现颜色不对,红色的变成了棕色,形体也比视频上看到的大出不少。一打听,根本不是商家介绍的泰迪玩具型,而是常见的迷你型。购买时对方说是3个月大,货到后才告诉我们才2个月,还没打防疫针,让7天后去注射疫苗。”

郑女士称,她的心情一下子就被搞乱了,“感觉窝窝囊囊的。”第五天时,小狗病了,又吐又拉。

郑女士很生气,先后给网站和网店打电话,要求退货,结果对方推来推去,还要求郑女士去对小狗的品种、型号、疫情做鉴定,都不接退货这茬事。

“光电话费就打了一二百块。正值春节,我却要每天抱着小狗看病。”由于网站运营商在浙江,开网店的网商在北京,郑女士只好向临沂市消协求助。

一直拖了近两个月,浙江的网络运营商才同意退货,但只退回了买狗的1660元钱,郑女士搭上了空运费、电话费和给狗看病的钱。

本报记者 李岩侠



这座厂房就是肖安娜所经营的一家网店显示的发货地点。 本报记者 仲爱梅 摄

省城一名网商的尴尬生存往事:

淘宝上的假货差点让我关门

欧莱雅、露得清、阿迪达斯……打开济南网商“紫色蔷薇”在淘宝开设的化妆品小店,各种品牌、系列的化妆品和护肤品不下几百种,基本都是来自欧美的品牌。

然而,“紫色蔷薇”最早在淘宝开店时,虽然卖的也是化妆品,却并非“欧美系”,而是“韩系”,包括婵真、爱丽、VOV等好几个品牌。“刚开始的时候生意真不错,很多顾客经常光顾,有的还因此成了朋友。”“紫色蔷薇”回忆说。

2006年,因怀孕生子失去了原来的工作,“紫色蔷薇”无奈之下便在淘宝上注册了一个店铺,开始了自己的“网商”生涯。考虑到济南距离威海、烟台较近,那里

的韩国化妆品很多,她便打起了销售韩系化妆品的主意。

“应该说,韩系化妆品虽然不如欧美系那么有名,大牌不多,但它有自己的特点,比方说,更适合咱们亚洲人的皮肤,价格也更实惠一些,因此还是挺有市场的。”“紫色蔷薇”告诉记者,自己最初开店时走的是“薄利多销”的路子,为的是赚口碑、养人气,但每个月下来净利润怎么也有两三千元,维持生计没问题。

按照“紫色蔷薇”最初的打算,这样做下去,随着小店人气的增高,日子应该越来越好。但没过多久她就发现,事情并非如此简单——随着韩妆在网上的盛行,尽

管有越来越多的消费者开始认同韩系化妆品,购买者也在不断壮大,但她的生意并没有因此而红火,恰恰相反,几乎做不下去了。

“因为韩妆在网上的售价越来越便宜了,不但没有利润可言,淘宝上很多网店的售价比我的进货价还低。”“紫色蔷薇”告诉记者,总有顾客抱怨她卖的东西贵,“同样的东西,有的店只卖20块钱,而我要卖到30多。”

一样的包装,一样的牌子,一样的化妆品,为啥人家卖的就能比自己的便宜?是渠道不同还是对方在“赔钱赚吆喝”?纳闷之余,“紫色蔷薇”干脆买了几样产品回来研究,结果却让她大吃一惊:这些看上去一

般无二的产品,其实是冒牌货。

然而,这些假货有的连防伪标志都跟真的一样,不亲身尝试甚至连她这个“行家”都分辨不出来。

“难怪人家卖得便宜,这些货基本上都是南方一些小作坊里加工出来的,成本也就几块钱,就算售价比我的便宜一半,还是有钱赚啊。”说这话时,她的语气里满是无奈。

卖真货的干不过卖假货的,记者了解到,“紫色蔷薇”的小店一度经营十分困难,“淘宝上的假货差点让我关门。”为了生存,她只好转向做欧系化妆品,“好歹这些牌子的仿品能少些。”

本报记者 仲爱梅

悦来国石堂

中国国石寿山石艺术大师珍品展

六位国家级省级艺术家亲临现场
六百多件大师级艺术品文化盛宴
六亿元寿山石、鸡血石恭迎品鉴

展销地点: 山东大厦聊城厅 时间: 2010年12月26日—2011年1月28日

品鉴热线: 0531—86065768 15169166068

