

微信“赞”经济，馅饼陷阱俱存

本地活动还算靠谱，网上活动多设隐性消费，由此衍生“赞”买卖

本报见习记者 孙丽娟

吹风机、化妆品、柠檬杯、云南游、港澳游……一打开微信的朋友圈，“点赞赢奖品”铺天盖地。这些商家豪言，只要凑够一定数量的好友来点赞，这些东西就会像天上的馅饼一样，“砸”中你。

眼下，依托微信的“点赞营销”渐热。但天上掉下的不都是馅饼，有的商家是真心实意，有的则纯粹为赚噱头，甚至是欺骗。

点赞赢奖 微信营销风靡

去年下半年以来，微信朋友圈开始流行一种“凑赞”——不少商家承诺，只要凑齐对自己所发布广告信息一定数量的“赞”，就发奖品，奖品种类繁多，澡票、背包、化妆品、吹风机、食品、话费甚至云南游、港澳游。

“点赞”似乎已无所不能，只要人品足够，“赞”足够多，就能拇指微动，立地小康。

市民张先生是一名“点赞”达人，只要他看中了奖品，就会“点赞”并转发奖品链接，呼唤微信好友帮忙点赞。“反正点赞不花钱，领到奖品那就赚了。”张先生认为，点赞赢奖品是一种零成本交易，有奖品拿最好不过

了，退一步讲，即使商家纯忽悠，自己也没有损失。

前段时间，张先生转发一条点赞“新疆核桃”的微信广告，活动发起方承诺，积满26个“赞”，免费送新疆核桃。张先生添加商家微信公共号，又把“转发有礼活动的内容链接”发到朋友圈，很快集够了26个“赞”。

张先生把这26个“点赞”截图，通过微信聊天窗口发送给活动发起方，两天后就领到了一箱核桃。“奖品真不错，亲们可以试试。”张先生领到奖品后，又在微信朋友圈分享。

市民范先生靠“赞”，赢得了一



条珍珠项链。一商家的奖品是珍珠，范先生立即在微信敲出“朋友圈里分享的集赞送大礼，同学们都帮忙点个赞。”又挨个发给“微友”，仅一个多小时就集够了30个“赞”，领取到了一条价值268元的珍珠项链。

微信“点赞”，其实是一种广告信息的N次传播。作为一种新营销方式，微信“点赞”以其传播速度快、传播范围广、传播成本低的优势，备受商家推崇，也因为可免费获奖、低投入高回报而备受微友喜爱。

看起来，“微信点赞”真是一场皆大欢喜的新经济盛宴。

相关链接

网上卖“赞”生意火 一家卖了5000多个

市民张先生是资深“点赞族”，经常点赞赢奖品。参加多了，张先生总结出一条规律：本地“点赞赢奖品”活动还算靠谱，网上的外地活动基本不靠谱。

但参与本地点赞赢奖品也有门槛，多数活动发起商家会规定“限额”、“指定时间”，总之一要在最短时间、集够规定数量的“赞”，才有较高中奖几率，否则只能“打酱油”。

因此，“集赞”、“求赞”换礼催热了淘宝“卖赞”这一无本生意。记者搜索淘宝网“微信点赞”关键词，搜到了374件“宝贝”，每个“赞”售价从2毛钱到5毛钱不等，销量最高的一家淘宝店，30天内卖出了5000余个“赞”。

记者联系一淘宝卖家，店主首先亮出自己的广告词“纯手动点赞，包不封号，封号包赔无需提供微信密码”。这家店主称，购买自己的“赞”也很简单，“我加你好友，你都接受，接受完了给你点赞”。每“赞”只要两毛钱，需要多少个“赞”就以“一元钱”为单位，写明购买数量，拍下即可。

这个卖家表示，想在最短时间集最多的“赞”，买家要配合，要及时通过好友申请验证。记者提出买60个“赞”，卖家估算了一下，“按正常的速度，需要大约40分钟的时间”。

如果买家特别着急，还可以提速，但单个“赞”的售价要相应提高。除了零售零买，淘宝商家还提供一种可以永久使用的“互赞群”，一个群标准100个人，售价4元起。淘宝显示“拍下后，加我为好友，拉你进群，进群主动发消息加别人好友，这样大家就帮你点赞了”。

“赞”赢“免费游” 实是变相加价团

3月28日，市民张先生关注了“康辉港澳旅游”订阅号，一条“玩转云南，集赞赢云南六天五夜游”广告吸引了他，他立即发动微信好友帮忙点赞。

耗时两天，张先生集够56个“赞”，赢得“云南六天五夜双人游”。还没等高兴劲过去，张先生收到商家：自己承担来回路费，再交380元的自费景点门票套餐、80元的丽江古城古迹保护费。

“活动规则中，只有一项寄送旅游卡需要付费，除此，我没有看到其他需要自费的规定。”张先生感觉上当，“来回路费加上各种收费，都可以跟本地的旅游团了，这还哪是免费游啊！”

记者搜索“康辉港澳旅游”并关注，询问集够56个赞是否也可参加免费双人游，对方回答肯定，并解释这只是公司做推广，集不集够56个赞都不重要。记者继续询问“完全免费？”对方回答：“来回车票是自费的，景点的吃、住、行、大巴全是公司负责。”记者再次追问“除来回车票，再不用其他任何费用？”，对方再也无回应。

记者看到，这一旅游活动细则中还有一条特殊规定：本次活动旅游卡使用权限限于25-55岁之间，具有完全民事行为能力(云南户籍的游客暂不参与此活动)的中国公



民使用。行程说明显示，除常规景点，还有一些明显的购物点，包括工艺品店、特产店。

就此，威海某旅行社一导游透露，这样的“特殊”规定，表明这个“免费游”可能是一个变相“购物团”。

该导游介绍，目前，全国各地进入旅游旺季，各大旅行社之间竞争激烈，纷纷推出低价游，利润空间很低，“南方游”更不挣钱。如此免费“云南六天五夜游”不靠谱，炒作成分较高。

这位导游还透露，商家不做赔本买卖。大部分低价游都会有额外消费，游客会被安排去小礼品行，虽然不能强迫购物，但游客需“配合进店”。逛店过程中，有的乘客往往禁不住诱惑，冲动消费。

借“赞”收费 点赞被忽悠

然而，并不是所有“点赞族”都像张先生、范先生那样幸运。有网友吐槽，自己被商家骗了，“说好的奖品不见了”。他们看来，“点赞营销”纯粹是为赚微友关注度，其中暗藏陷阱。

为赢得一个吹风机，市民尹女士积极拉人点赞，集齐“赞”又截图发给商家指定微信，对方承诺会在规定时间联系她，但4月9日活动结束，对方一直没有回应。尹女士拨打客服电话，却始终关机，“感觉就是在骗取关注度和传播效果的”。

除了这种纯粹的骗，还有商家在“点赞”送奖品活动后设置“消费陷阱”，比如，“集38个赞，免费送价值168元的柠檬杯一个。”小李集够“赞”，截图给淘宝卖家，对方又称需自付22元钱邮费。

这22块钱让小李纠结了好几天，最终付款。可当小李收到柠檬杯，却发现杯子质量一般，异味挺大，和同事买的正品柠檬杯存在很大差距，“其实就是花22元买了个次品”。

对此“点赞”陷阱，微友没有任何反制，商家也不会因此埋单，“最终解释权”是他们活动方案的必备条款。尹女士说，集齐了“赞”，商家不兑现承诺，也没辙。

“点赞”赢奖有风险 买赞、集赞先搞清

山东威海卫律师事务所律师勇静华表示，根据《合同法》规定，商家在微信平台发布点赞活动，应该视为“要约”，微信用户转发广告并集满“赞”就是“承诺”，双方由此形成了合同。

因此，商家不兑现承诺就是违约，要承担违约责任；如果商家存在虚假宣传、商业欺诈，“点赞”、“集赞”的微信广告活动转发者就可以向消协或工商投诉。

网络维权更需要证据。勇律师建议，在集满“赞”后，一定通过转存、收藏、截图等形式保留好证据，智能部门可据此快速执法、认证，维护参加者的合法权益。目前，网络营销监管法律滞后，消费者参与网络营销活动时切勿跟风，要和商家沟通，了解活动是否真实。

市工商局消保科工作人员介绍，微信点赞换奖品是一种商业活动，若商家不兑现诺言，也只是违背商业信用，不属于消费纠纷。

喜瑞金店

名优产品 厂价销售

我们的承诺：一诺千金 保修终身 免费清洗 让您放心
我们的产品：品种齐全 工艺精湛 诚信是金 保真保实

电话：0631-5236868 地址：环翠楼对面12属相街

51 去哪儿 大手牵小手 趣游西霞口

西霞口景区首发年票 巨划算火爆办理中

父母同时带子女(15周岁以下) 持身份证、户口本, 子女免门票。

仙岛异国——海驴岛

扫描二维码
关注西霞口微信、微博平台
获取景区优惠信息

官方微博: <http://weibo.com/whxixiakou>
景区热线: 0631-7834888 7834666
网址: www.xixiakou.com
地址: 山东威海西霞口

神雕山野生动物自然保护区

自驾线路: 海滨路→大庆路→疏港路→滨海大道→环海公路(S704省道)→西霞口度假区

成山头 国家级风景名胜 国家AAAA级旅游景区