

从微信到微商 不能光靠“好人”

微信社交平台的商业客串,无第三方制约,注定逃不过种种诱惑

微信营销已经成为时下流行的营销模式。

“朋友圈”里有卖化妆品的,有卖包的,也有卖食品的……商品可谓五花八门。

和现在流行的淘宝类网络营销相比,微营销的区别在于支付方式——它不需经过第三方支付平台,实现了买家和卖家之间的直接付款。微商们奉行的理念是,“做微商,靠诚信”。这是一种业界口号,更是一种社会趋势。

但在走向诚信的大路上,仍有不良商家只收钱不发货,甚至还拉黑买家。

●事例

花3500元微购“苹果6” 货没收到还被拉黑

威海市民王女士一直想购买一部iPhone6,苦于专卖店价格高,她转战网购。通过网络搜索,王女士联系到一家手机网店,根据预留微信号,她加了名为“腾辉iPhone专卖店-客服苏爱”的人为好友。

翻阅对方的微信朋友圈,王女士发现“客服苏爱”发布各种“苹果手机”的销售图片,还附有大量交易和好评截图,不仅购买的人多,交易后的评价简直就是“好评如潮”。王女士觉得对方靠谱。

3月18日,王女士决定在“客服苏爱”手中买一部iPhone6手机。她通过微信联系“客服苏爱”,直奔主题询问手机价格,言语之间,对方表现出异常忙碌的状态,直接一口价要3500元,没有讨价还价的余地,并且要求先付款后发货。

之后,“客服苏爱”以大专卖店的姿态保证手机“原产”,“行货”,且价格远低于市场价格。既是“行货”,还是低价,王女士下定决心要买。随后,她通过手机支付宝向“客服苏爱”的招商银行账户汇去3500元,对方承诺次日发货,届时还会把发货单据发给王女士。

等到次日下午,王女士也未收到对方的发货单据,她坐不住了,主动联系对方。截至4月2日,王女士在对方的微信页面留言数条,始终得不到回应。仔细查看,她发现“客服苏爱”已拉黑了自己的微信账号。

意识到上当受骗,王女士到高新区公安分局初村边防派出所报警求助。



▲资料图片。

❖ 从社交平台到商业平台 微信“变商”有点快

随着微信的普及、兴盛,微信营销已成为当下最流行的营销模式之一。想低门槛做小生意,只需注册一个微信账号,选定要销售的商品,然后在朋友圈发布图片和文字,即可形成买卖。

起初,微信里多是熟识的好友,彼此有了解也有信任。随着微信营销的疯狂发展,微信圈里出现越来越多的陌生人,营销风险与之俱来。

荣成市民肖女士做微商已

有小半年,在朋友圈销售化妆品,生意小有起色。“选择了做微商,做的就是诚信。”

肖女士介绍,微信营销和淘宝不同,主要在于支付方式更“直接”,不需通过第三方,买卖双方的直接汇款。“主要是通过微信转账或支付宝转账,都是实时到账,只有收到货款后才发货。”

前不久,威海市民马女士也“触电”微商,主要销售食品。在她看来,微信上做生意

确实靠诚信,货款支付没有外界因素制约和监督,“买家付款后,我很快就能收到,随之就能提现或转账。”

除在微信朋友圈上售货,马女士还开了一个微店。比起微信朋友圈中的买卖,她觉得微店稍安全,“微店营销类似淘宝,有第三方支付平台,买家确认收货后,再由第三方支付货款。”

记者随机采访了多名微商,他们选择的支付方式均是

微信转账和支付宝转账。卖家们一般占有有利地位,要求买家全额付款。

其中的一个微商分析,微信可以非实名,很多微商都注册多个小号,通过不同的圈子“刷屏”推销。“注册微信不需绑定身份证,就算通过支付宝绑定的银行账户查到身份,也可以随时解绑银行卡。”

微商们表示,他们的交易靠的全是诚信,至于他们自己靠得则全是“良心”。

❖ 每一笔“先付款”都是信任,但光靠“好人”是不够的

记者有着多年的网络购物经历,对比发现,相比较于淘宝类电商平台,微信营销也无

评价机制和信用担保。

在以淘宝为代表的传统网络购物中,所有电商都有第三方支付的合作方,买家预先支付的货款先暂存第三方支付平台,收货并确认后,才

指令由第三方向卖家支付货款。在整个交易过程中,第三方承担了网购风险,也起到了制约和监督作用。

与以上网络购物的支付方式不同,微信购物交易中,买家和卖家之间没有条文、制度约束。交易一旦形成,买家必须预先支付货款,卖家才会发货。买家承担了包括质量和货款的全部风险,因此才会出现买家付款,等不到卖家发货甚至遭卖家“拉黑”,最后货款两空的地步。

对此,威海合度律师事务所勇静华律师表示,“只收钱不发货”类似诈骗。但这种经济纠纷的金额较小,往往达不到立案标准,即便达到立案标准,还需从银行获取交易证明,不是个人所能自我救济的,因此维权难度较大。

勇静华建议,网购付款要尽量选择有支付担保的电商平台,尽量不要直接汇款。一旦遭遇骗局,要保存好卖家的微信账号、银行账号和交易记录等电子数据。

❖ “只收钱不发货”成类风险,腾讯专门鼓励举报

大多数微商要求买家先付款,有的要求付全款,有的要求收定金。“先付款”的诱惑之下,不乏骗子收钱不发货,这已经不是个例,甚至威胁到这种新型电商网络的整体信誉。

针对不良微商“只收钱不发货”,近日,微商的技术平台提供者——腾讯开始出手规范,在微信举报机制中新添加了举报“只收钱不发货”一项。

目前,在微信举报用户选项中,

有“诈骗骗钱”、“广告骚扰”等,而在“欺诈骗钱”选项中,原本的“骗钱”项,添加了一项“收钱不发货”,选中即可点击“发送”反馈给腾讯微信后台。

核实后,腾讯根据被举报用户的违规程度予以处理,情节严重的会被永久封号。

但是,在非实名的微商注册机制下,这种封杀能起到根治作用么?

