

# 交36800元入驻平台,四个月只卖了26元

## 店家不满销售效果起纠纷,经帮办协调公司退还31000元

文/片 齐鲁晚报记者 袁野  
实习生 姜云琴 刘齐燕 马晓洁



### 签合同入驻网络平台 “相当于开两家网店”

3月14日上午,帮办记者见到了张玉。“我是做膏药生意的,大概在2021年下半年,我经常接到一家信息技术公司销售人员打来的电话。这名销售人员称,他们有一个网络平台,可以帮忙销售我的膏药。”张玉说,这名销售人员称他们的办法很多,能够线上线下同时销售,并且有多个渠道来推广她的产品。

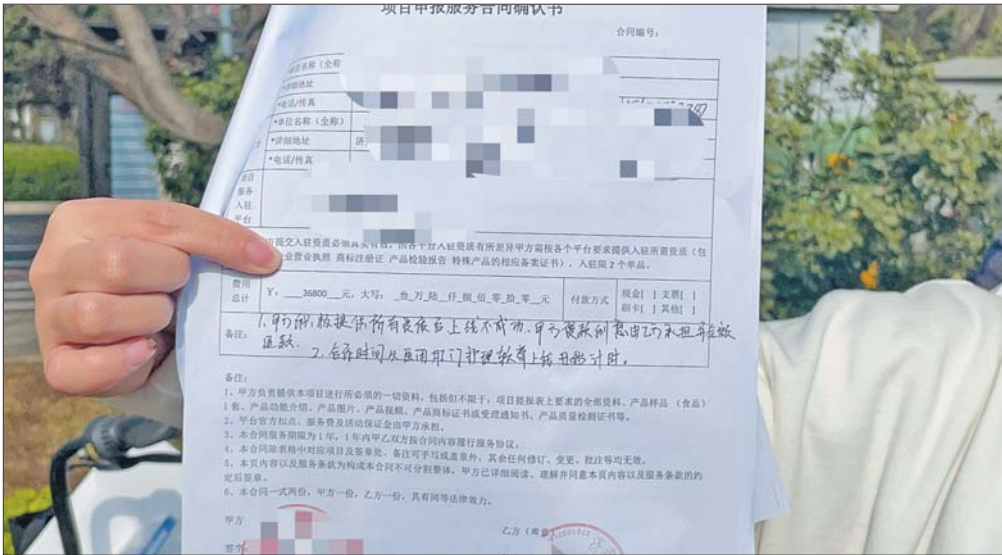
该销售人员告诉张玉,她的膏药在他们的网络平台上架后,发货还是要靠张玉,那时候订单肯定多得张玉都忙不过来。听完销售人员的描述,张玉很是心动。没过几天,那家信息技术公司的相关负责人又邀请她参加了一场招商活动会。

“在招商活动会上,他们公司的高层领导表示,会扶持我们这些小企业变大。我当时更加心动了,于是就在2021年10月下旬到他们公司签了合同。”张玉说,当时她交了一年的平台入驻费36800元,并签了合同。“我的产品入驻了他们两个平台。其实就相当于,他们开了两家网店,我的产品在他们的网店里卖。”

### 现实如同一盆冷水 四个月只卖了26元

过了一段时间后,张玉的

近日,济南市民张玉(化名)向壹点帮办记者反映:她是做膏药生意的,前一段时间,一家信息技术有限公司的销售人员联系到她,表示公司有一个很好的网络平台,能帮张玉卖货。这名销售人员告诉张玉,他们平台渠道、办法多,能帮张玉打开销路。为了卖货,张玉花36800元入驻该平台,可过了四个月,张玉的膏药只卖出一单,而且最近她发现自己的产品已经在平台下架了,这让她很是不满。



双方签订的入驻平台合同。

产品就在网络平台上售卖了。看到自己的货在网上开卖了,张玉心里很激动,她憧憬着自己的膏药打开销路,然后供不应求。但现实却给张玉浇了一盆冷水。“截至目前,四个来月了,我的膏药就卖出过一单,价值26元。”张玉说。

眼见自己的膏药卖不出去,张玉很着急,多次去找信息技术公司商量解决方案。“我怕我的36800元打了水漂,我们之间的合同还要履行下去,我就提出了补充协议,改进他们的工作方式

和方法,帮我的膏药打开销路。”张玉说。

3月4日,张玉再次来到那家信息技术有限公司,这时她才发现,该公司其中一个平台已经下架了她的膏药,三天之后,另外一个平台也下架了她的膏药。

“我明明交了一年的入驻费,为什么在我不知情的情况下,就把我的产品下架了?”对于该信息技术公司的做法,张玉对此很是不满,“他们应该给我一个说法”。

### 信息技术公司: 补充协议要求太离谱 愿意退还3万元

随后,在张玉的带领下,帮办记者来到她当时签合同的信息技术公司。“签完合同之后,我们就给她提供了产品上线,还有运营等服务。”该公司一名负责人说,双方在履行合同的過程中发生了不愉快,产品是张玉说要终止合同后才下架的。“后来她提出一个补充协

议,让我们替她还12个月贷款,每个月要还3900多元,加起来比我们合同上的金额还多,我们不能接受。”

“我们也想解决问题,但她情绪一直激动,不肯好好协商。”另外一名公司负责人说,之前他们就向张玉提出过解决方案。“因为我们已经履行过合同,对她进行了服务,肯定要扣除一部分实际产生的费用,她不愿意,要求我们退全部合同金额,这我们也不能接受。”

过了一会儿,该公司负责人经过计算后,表示可以退还给张玉22080元,但张玉并不满意。后来该负责人又表示,可以退还给张玉30000元。开始张玉表示同意,但过了一会儿,她又提出要退还32000元才可以。

“如果她不同意,就只能走法律程序解决了。”见张玉的情绪比较激动,该公司负责人说。

就张玉遇到的问题,帮办记者咨询了正荣凯调解团队律师梁璐璐。“张女士基于信任和对方公司签订合同,对于合同的承诺以及双方的违约责任都有明确。如果对方公司有违约,可以协商解决,解决不成可以走法律程序解决问题。”梁璐璐说。

3月15日,帮办记者了解到,经过最终协商,张玉已经与这家信息科技公司签订了《合同终止协议》,这家信息科技公司共退还给张玉31000元。



扫码下载齐鲁壹点  
找记者 上壹点

编辑:蓝峰 美编:马秀霞 组版:洛普

# 领跑行业,极氪汽车110天交付过万台

## 创下高端智能电动品牌首款车型最快交付纪录

作为极氪旗下首款量产车型,自去年10月23日开启交付后110天的时间,极氪001累计交付量已突破10000台大关,创造了高端智能电动品牌首款车型最快交付纪录。在新能源行业交付的这场“马拉松”赛事中,极氪001连续5个月领跑行业,不仅展现出后来居上的冲劲儿,更透露出了耐久抗打的长性。

### 速度背后 是极氪模式的强力支撑

有别于传统造车与新势力模式,极氪开辟了智能电动产业的第三赛道,凭借巨人的力量与纯粹的用户思维,铸造了独有的极氪模式。在极氪模式的加持下,极氪元年就在多个领域完成了领先行业的快速发展。

极氪先天自带强大的科技生态优势,极氪也围绕未来智能出行的全链路进行了完善的布局。从产品设计研发,到智慧出行;从充电补能,到芯片研发;从智能驾驶,到用户生态……极氪不仅紧跟当下的技术潮流,同时,前瞻性地加大对下一代技术的投入,赢得未来发展的主动权。

目前,极氪在欧洲设有极氪欧洲创新中心(CEVT)、在“三电”领域有威睿电动汽车技术有限公司保驾护航。极氪还在上海成立了智能研发中心,加速在新四化领域的研发投入和组织建设,打造智能化软硬件全栈自研能力。

### 曙光照耀 点亮更多城市

2月,极氪中心全球旗舰店在上海正式开业。极氪中心全球旗舰店位于知名地

刚刚过去的2月,受春节假期、供应链紧张、疫情等因素影响,新能源市场环比交付量下滑明显。在这样的背景下,极氪001依然表现优异,从去年品牌发布到正式开启交付,极氪汽车用了192天,仅是交付速度已然走在了当下新能源品牌的前列。



标建筑上海中心大厦,它的开业不仅体现了极氪向上发展的坚定信心,更是极氪渠道体系的全新拓展与用户服务体系的持续创新,2022年极氪将加速线下触点布局。到今年年底,全国极氪门店规模将超过300家,触达更多用户,全方位服务用户拥车生活。

除了丰富的线下触点,极氪App也成为了极氪连接用户的重要渠道。截止到去年底,极氪App用户量已经超过56万,用户互动超过270万次,成为极氪车主与粉丝分享生活、了解品牌与产品信息的重要渠道。同时,极氪App也是极氪与用户共创的重要平台。

极氪追求对产品的极致性能,也追求对用户极致体验。作为与用户社群和车友会深度共创的持续性活动,每城美第

二季共收到92份作品,挖掘到用户设计师6位,完成18座2022年规划新开城市的社群徽标共创。

### 贴心守护 家一般的温暖

2月,售后服务体系“极氪回家-极享温暖虎年送福第二季”活动完美收官,给用户带来贴心关爱。

此次活动,共有26个省份、800+的用户参与其中,在春节期间保障大家用车安全并送去新年祝福。App用户参与话题#极氪回家极享温暖虎年送福第二季#阅读量达122668,互动量达40617,受到广泛关注。

2月春节期间,极氪能源(ZEKR

Power)充电服务在线营业,各项服务工作人员假期值守“不断电”。在车主回家路上,电极送充电车在北京、杭州、成都等地部分高速服务区驻守,提供充电服务,免除高速找桩排队充电的困扰,让车主们度过一个能量满满的新年。

截至目前,极氪能源自建站已登陆全国19座城市,更多新城新站陆续上线中。充电地图接入的第三方充电站已覆盖全国331座城市近31万个充电终端。电极送帮充电已上线30城,充电车布局6城。帮充电代客服务推出30度、50度、80度能量包,多种价位满足不同补能需求。

### 着眼未来 极氪速度再次提速

极氪的首款产品ZEEKR 001,定位豪华猎装轿跑,秉持“不做无聊的电动车”理念,打破轿车与SUV的传统思维,赋予独一无二的猎装轿跑风格,在设计美感、空间实用性以及通过性上,全面超越用户的期待。

自诞生以来,极氪凭借前瞻技术布局、开放生态和共创理念,广受业界认可。这源自极氪背后“巨人力量”的赋能,极氪不仅继承了集团的底蕴优势,更致力于为消费者提供极致的未来出行体验。与全球顶尖生态伙伴的深入合作,是极氪完善自身科技生态布局未来的重要一步。

极氪同样坚持长期主义,已经有了长远的发展规划:2025年极氪年销量达到65万辆,高端电动车市场占有率居全球前三。极氪的诞生,就是看到了正确的方向,不惧挑战全力以赴。极氪希望成为第三赛道的引领者,以“极氪速度”展现中国汽车工业向上的力量。