

# 交36800元入驻平台，四个月只卖了26元

## 店主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，那家信息技术有限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

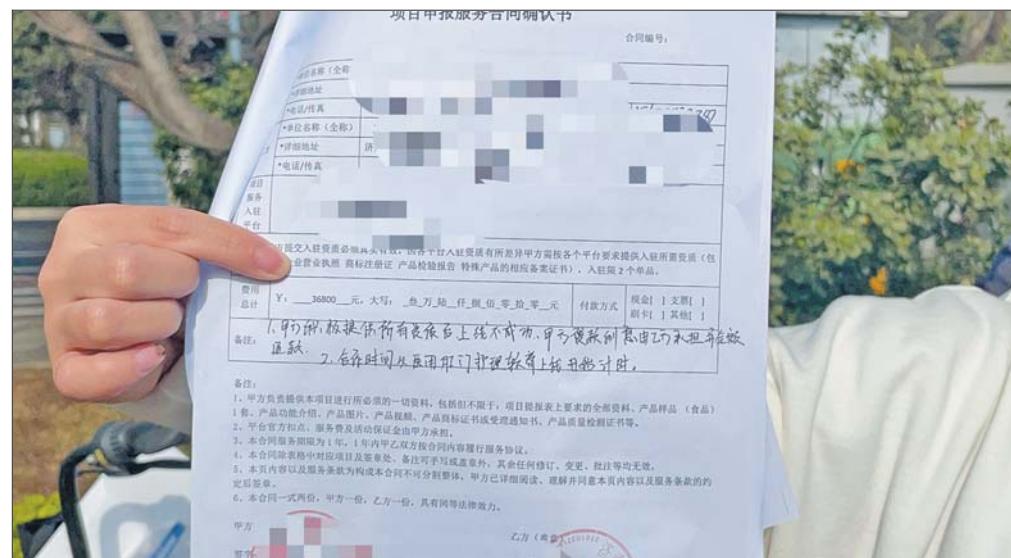
过了一段时间后，张玉的



报料平台：齐鲁壹点情报站  
报料热线：13869196706

为群众办实事

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，双方在履行合同的过程中发生了不愉快，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:洛菁

# 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，也追求对用户的极致体验。作为与用户社群和车友会深度共创的持续性活动，每城美氪第

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，电极送充电桩在北京、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。电极送帮充电桩已上线30城，充电桩布局6城。帮充代客服务推出30度、50度、80度能量包，多种价位满足不同补能需求。

### 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#阅读量为122668，互动量达40617，受到广泛关注。

2月春节期间，极氪能源(ZEEKR

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“巨大力量”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。