



老人在排队领取所谓的免费食品



在直播间买的五常大米是假冒的



李先生父母在直播间买的食品



仅2天的销售额就达352006元



有消费者反映,市场上有人打着“银发经济”的幌子,专做坑老骗老的勾当。这种骗局隐蔽性极强,消费者想取证举报困难重重。

“香山真选线上超市” “非请勿进”的直播间 假鞋垫、假大米专坑老人

李先生向记者介绍了他父母从“私域”直播间买来的产品。除了羊奶粉、土蜂蜜、银耳、板栗、红枣、鱼罐头等食品外,还有锅具、首饰等产品。这些产品的主流电商平台上不但搜索不到,实际价格也远远高出同类产品。

家里老人为了领到免费的鸡蛋,扫码进了一个“香山真选线上超市”的微信群。群里每天发布直播链接,收看后领取福利券,到店兑换礼品。在直播中,主播会向老人们推荐各种产品。

当李先生想点开以往的链接一探究竟时,发现直播的链接早已失效。

记者了解到,这种“私域”直播,用户必须受邀请才能进入直播间观看,而且直播结束以后没有回看记录,所以直播间到底卖过什么,如何宣传的,事后都难以查证。

这家名为“香山真选”的私域营销机构,在李先生所在的城市有20多家门店,而这些门店基本是以酬宾福利和直播奖励来吸引老年消费者关注。

记者假称合作,进入了直播间。主播不断宣传一款磁悬浮鞋和鞋垫的独家专利及神奇功效。

但记者在对这款鞋垫的专利进行查询时发现,该鞋垫不能起到任何促进体内血液循环的疗效。

根据广告法规定,属于虚假广告。

不仅如此,直播间还售卖“一米距离”牌五常大米,主播现场展示扫描产品的溯源网站,实际打开的却并非五常市政府指定的五常大米网。

记者将大米买回来进一步验证发现,这家“香山真选”直播间售卖的是假冒五常大米。



非请勿进的直播间、功能强大的假冒商品、为促销药品劝人放弃治疗……

专坑你爸妈 免费领鸡蛋 背后的骗局



重庆晨报
民生在线
扫码关注

难事、烦事、委屈事、不平事、新鲜事告诉我们,记者帮你办

“居喜惠”“康在百年” 会销升级成“私域直播” 招商见面会上“成绩”惊世骇俗

记者联系到了香山真选总部的一位负责人胡经理。胡经理开门见山地告诉记者,他们所谓的“私域直播”,就是将以前的会销搬到了线上。既能躲避监管,又能面向更多的消费者推销更多种类的产品。

胡经理称,他们销售的产品利润非常高。如果加盟线下实体店,只要吸纳的老年会员足够多,很快就能回本。

记者又来到一家名为“居喜惠”品牌的线下见面会现场。该品牌成立10个月,目前线下实体店有30家左右,还处于起步阶段。企业的招商说明会上,工作人员将这种经营模式描绘为市场前景极为

广阔的大生意。

另一家名为“康在百年”的品牌,号称已在全国开设超3000家门店,正在为该公司第二个品牌“季当家”召开招商发布会。一位负责人在台上宣布了全国各地加盟店的销售额排名,排名第一的是某市二十四小区店,17天营业额就达到31.26万元。

一边,是毫不知情的老年人,正在不停地领取免费鸡蛋、挂面、食用油,注册成为一家又一家私域直播的会员,购买价格虚高、虚假宣传的各种产品。另一边,是私域直播公司不停开发品牌,招商加盟,盯着老年人的钱包进行着一轮又一轮收割。

“御弗堂”公司 劝弃疗、促开单 违法购买老人患病信息精准推销

业内知情人士小张向记者透露,还有一种私域销售骗局,是通过购买广告公司有相关疾病老年人的个人信息进行坑骗。由于这类营销公司购买的患者个人信息十分精准,客服冒充医务人员很容易取得患者信任。很多老人被拉入特定的微信群后,就能看到公司提前录制好的视频课程链接,随后被诱导购买他们的药品和保健品。

记者卧底到一家“御弗堂”公司,岗位是销售。按照公司的设计,眼下距离央视“3·15”晚会曝光的日期还早,因此会安全很多,所以要抓紧时间挣钱。

记者了解到,一般一个课程项目开始前,都会有3天时间加老人进微信群,也叫“进线”。每位员工每天大概会在自己的企业微信上添加100多位老年人的微信,这些老年人的个人信息都是公司通过各种渠道购买的。为了让这些老人放下防备,公司会专门准备一些赠品送给老人,同时还强调他们从事的是公益活动。

完成3天的进粉后,销售人员就开始给微信群里的老人们发课程链接。课程时长45分钟左右。为了避免监管的风险,销售人员需要把视频链接设置成24小时有效期,以降低风险。

开课后,公司要求销售人

员每天督促老人听课,业内术语叫追完播。完播率高,意味着顾客对产品信任度高,开大单的概率就高。

记者在卧底期间了解到,该公司主要销售的产品是一款名为“固本明目颗粒”的眼科类药品,所以公司购买的个人信息都是患有各类眼部疾病的老年人。然而,在推销这款“固本明目颗粒”的视频课程中,涉及的内容远远超过了这种药的作用范围。

按照相关规定,此类药品必须由取得执业药师资格证的药师为患者开具,但公司允许销售人员自行组织话术给老年人推荐这款药品。而对于患者究竟患有哪种眼科疾病,销售人员根本不在意,甚至有的销售人员为了卖药,竟然会建议老人停止正在进行治疗。

组长向记者展示报单群中的数据,仅6月11日和12日两天,这家公司的固本明目颗粒、熊胆酒、熊胆粉、益寿强身膏、黄氏药酒等产品的销售额就达352006元。

这类商家发送到群里的视频内容,就是一些所谓专家的健康讲座。这些专家大多被包装为中医世家子弟、御医传人等身份,对外宣称是院长、会长或者主任、教授,名头非常唬人。记者在互联网搜索平台上进行查询,无法找到这些专家所任职的机构,反而出现了很多消费者对专家身份质疑的帖子。这些专家的“中医世家子弟”“御医传人”等身份更是无法得到证实。

据央视财经

你知道公交车有6个隐身区吗 小学生在驾驶室体验惊魂一刻

“车周围有同学吗?”坐在驾驶室的3名小学生看了看后视镜,然后自信地摇了摇头。话音刚落,车头处竟瞬间变出6名同学!这令人心跳加速的惊魂一刻,发生在7月28日重庆机场快线“一日小队长”体验活动的现场。来自渝北区云尚小学的15名同学,通过这场别开生面的暑期活动,不仅解锁了公交安全的核心密码,更亲身感受了公交盲区的巨大隐患。

在驾驶员汪强的带领下,化身“小队长”的同学们首先学习了如何像医生一样给公交车做健康检查。但最令他们震撼

的,无疑是“盲区大冒险”环节。当3名同学坐在驾驶座上,视线被车身结构完全遮挡时,车头盲区竟能藏下6名同学,而司机浑然不觉。“车辆有6个这样的隐身区,车头、车尾、后视镜下方、车身两侧都是禁区!”汪强抓住这震撼一幕,给孩子们上了一堂刻骨铭心的安全课,“大家千万记住,绝对不能在车辆周围这些地方逗留玩耍!”

这场意义深远的盲区教育,揭开了“一日小队长”体验的序幕。随后,孩子们在驾驶员唐超驾驶的辆上,近距离观察了“行车安全小秘密”:斑马线前提前减

速、观察行人。有同学立刻领悟:“过马路不能直接跑,用手势和驾驶员叔叔沟通更安全。”孩子们还在车厢内展开“寻宝”,找到了安全锤、灭火器、逃生天窗、应急安全门等“安全宝藏”,部分同学还亲手体验了灭火器的使用。

活动尾声,孩子们通过模拟“车厢小场景”学习服务礼仪,并参加了“知识小竞赛”巩固安全知识。最终,驾驶员汪强和唐超为“小队长”们颁发了结业证书,为这段充实的职业体验之旅画上圆满句号。

上游财经-重庆晨报记者 郑三波



小学生在车头体验盲区