

欲代理名酒 他被骗走百余万



北京智学通抢占市场 偷挖代理商墙脚

山东聊城陈先生致电冠县网，讲述北京智学通教育有限公司如何挖代理商墙脚的事情经过。

陈先生在 2011 年 5 月联系北京智学通教育，经过市场考察多次洽谈，8 月份签下聊城市总代理，并开展工作。智学通是北京智学通教育有限公司开发的网络教育平台，陈先生看到智学通学习卡对孩子学习有帮助，经过考察，同北京智学通签下总代理合同。

合同约定，凡是在聊城地区有咨询学习卡的事情，将所有来访者信息反馈到代理商陈先生这里。双方开始的合作还是愉快，可是现在合作刚过半年，就发生了两次矛盾。去年，在陈先生签完代理没多久，就有该公司人员质问陈先生是干嘛的，并说要在聊城招代理。陈先生很是生气，同北京方面交涉，北京方面回答说询问陈先生的新员工，以后不会再出现这样的问题。然而好景不长，智学通总部又有了新的动作，悄悄地在陈先生的眼皮底下开发了一个新代理商，并单方面地取消了陈先生的聊城代理资格。

陈先生说，学习卡刚进入聊城市场时，市场对其的认识不够，所以自己在开发上有一定的难度。经过一段时间的摸索，陈先生总结出了一套切实可行的销售途径，并组织了大量的人力去开发市场。今年 2 月初，陈先生的合作伙伴李经理到冠县去推广学习卡，在留下资料并讲解了智学通学习卡的优点后，李经理离开了冠县。2 月 26 日，冠县一女士打电话到聊城陈先生的公司询问学习卡事宜，该女士是冠县一培训的校长，由于陈先生正要出差，所以告诉该女士等回到聊城后再洽谈下一步的合作，等等。

后来该女士将咨询电话又打到了北京智学通总部，不知为何，该女士和北京智学通总部偷偷地把合同签订了，进而摇身一变，成了山东聊城的代理商……陈先生和北京智学通总部联系，负责处理事情的李静经理说陈先生没有达到公司的考核标准，他只好另外签了新代理。

陈先生很是气愤，愤愤不平地表示，自己还是第一次遇到这样坑人的公司！陈先生同北京智学通总部交涉无果，导致目前各项工作无法开展，陈先生很是困惑：公司本应该保护代理商的权益，怎么还要挖自己公司代理商的墙脚呢？

就此事我们咨询了豪材律师事务所律师孙律师。孙律师说，在合同有效期内，根据合同的条款，陈先生的销售业绩并未违反公司的规定，而且完全超过该公司的考核标准；北京总部没有书面通知陈先生就取消其代理资格，属于严重违反合同法，没有履行合同赋予对代理商的保护。陈先生完全可以起诉北京智学通总部，要求给予经济补偿。

(摘自《冠县网》)

花钱—找人—办事，这是现在很多老板自认为的“潜规则”，社会上有一些骗子就是利用这个所谓的“潜规则”专门骗老板。

那老板被骗的事情完全可以用“赔了夫人又折兵”来形容，只不过老邢赔的是钱，折的是发财梦。这一切都源自于某知名白酒品牌代理权的骗局。

事发：酒桌上巧遇“高人”

大连老板老邢经营建材生意，在商界打拼了大半辈子，不能说是腰缠

万贯，手里多少也有点资本，于是，老邢开始准备拓展业务。他看到目前国内高档酒类的经营状态不错，就希望把业务范围拓展到某知名酒类的销售上，希望借此能够让自已的财富更上一层楼。

2011 年 4 月，老邢在贵州出差，在酒局上结识了一个姓郑的人，这个人自称本事不小，曾任某县级市领导，后因职务犯罪判刑 10 年，现经营饭店和煤炭生意，最重要的是能够办理某知名白酒的代理权。

老邢认为自己发财的大好时机来了：这种知名白酒在国内短短几年价格暴涨，利润翻番，如果能够拿到代理权，不正是想要更上一层楼的阶梯嘛。于是老邢决定在这位朋友的帮助下，获得这种知名白酒的大连地区代理权。于是，一场精心编织的骗局就此开始了。

进展：“300 万能拿下代理权”

能够遇到这样一个有能力的朋友，坚定了老邢发财致富的想法。郑某称：“只要 300 万就可以获得大连地区代理权”，而且还出示了相关的授权文件，这下老邢更加觉得这条致富之路的可靠性。但是老邢一时手头上没有那么多现钱。为了能够尽快实现自己更大的财富梦，他铤而走险向高利贷借了债。

150 万元的高利贷借款，光每个月的利息就得 7 万元，但为了更大的

利润和自己更上一层楼的财富梦，老邢还是走了这一步险棋。这钱借得难，花起来却轻而易举。

2011 年 10 月，老邢第一次去贵州准备办理代理事宜时交给郑某 20 万元，随后郑某向老邢借 6 万元，11 月 9 日郑某又以打点名义要了 40 万元，之后好处费要了 35 万元，在之后说请领导旅游又要了 6 万元。

高潮：“客串演员”添剧情

之后剧情就更加生动离奇了，郑某告诉老邢，酒厂准备收购酿酒用的高粱，酒厂领导会去考察。老邢一刻也不敢耽误，在黑龙江某地联系了一块土地，果真，几天后，郑某便带着这位“酒厂领导”来考察。老邢说，这“酒厂领导”还真是有领导范，沉稳，干练，一看就是领导的样。“酒厂领导”亲自到访，更加增加了老邢成功的信心，当然这也是老邢表现的大好机会。为了让自己更有把握获得代理权，老邢是宁可花钱如流水了，于是，接待“酒厂领导”好处费 10 多万元，塞给“酒厂领导”父亲生病，老邢又在郑某的劝说下拿出了 20 万元。

在接待领导之后不久，老邢第二次去贵州办理授权事宜时，郑某又向老邢说请酒厂领导吃饭需要花 1 万元，随后又说要给领导好处费 20 万元，这钱就像流水一样从老邢手里一

网店店主经验分享:新手的成功 80% 是这样做出来的

淘宝给了诸多创业者一个很好的创业机会，但现在网销竞争如此恶劣，这个平台又能给你带来了多少利益呢？这就需要你去好好地利用这个平台，用心地去推销你的产品和经营你的店铺。推销是一门技术，也是一门艺术，同时它还是一个充满挑战，充满艰辛更蕴含着极大成功的职业，不管你相不相信，世界上 80% 的富翁都曾是一名推销员。

流量是衡量一个店铺是否成功

的重要指标，没有流量根本就谈不上会给你带来销量，所以如何引流是每个掌柜在自己店铺成长之中应该好好思考的问题。其实你身边隐藏着很多的推广机会——你可以利用 QQ、微信、群聊等告知他们你的店址，理直气壮地向所有人宣布自己是一个骄傲的推销员。

当我们把流量引来之后，如何将流量转化为更多的销量，这就需要我们提前把店铺装修、关联营销、宝贝描述等

做得尽善尽美。其实我之前也跟你们一样有流量却没带来销量，后来我把店铺“旧貌换新颜”，才有了今天的成绩。

旺旺“叮咚”响起时，就是我们的生意来了，客户是没有“想要的”只有“一定要的”，这就要看你怎样去激发客户对该产品的兴趣了。我只能说有了亲和力客户才会喜欢你、信任你，成交才是硬道理。成交后往往人们会忽略了售后服务这很关键的一个环节，为客户着想就是为自己着想，别

让客户因为一次的不满而流失。相当多的推销员认为“产品推销出去就算了，服务客户纯粹是浪费时间”，这是一种十分肤浅的想法。因为他们不明白这样一个道理：最后的服务就是最好的推销。你若要想买家再来光顾或介绍朋友来，我们就要更加关心他们，他们的宣传比任何一个推广方式要有效得多，更何况你的每一个客户他身后都藏着 250 个客户！

(摘自《大学生创业网》)

买家也成网购骗子 卖家要谨慎

网上购物，消费者被骗常有听说，而卖家上了买家的当，听到的还不多。这个卖家是怎么被骗的呢？

后生小高是乐清人，跟许多年轻人一样，他也在淘宝网上开了家网店，自主创业。

前不久的一天下午 2 时左右，小高电脑屏幕右下方的“阿里旺旺”一直在闪。“又有客人上门了。”小高打开了对话框，对方问：“你们店里有断路器吗？我要 100 只。”小高回复：“可以，您只要拍下就可以了，我们会立

刻发货的。”

这时，对方又发来信息：“但是，我支付宝里没有钱了。要不这样，你把银行卡号给我，我直接打你卡上。”给个卡号，问题不大，也不会泄露私密信息，小高爽快地将自己的农行卡号发给了对方。对方突然又说：“如果你不放心，我们可以先在这个银联交易平台上做个担保交易，只要我们各自把自己的信息填写好就可以了。”说完，对方发来了一个网址的链接。

小高见对方这么讲诚信，反正手

续费也才 2 元，做个担保也好，保险点。于是，他点了那个链接，根据提示填好了自己的那份信息。没过多久，他就收到了银行发来的信息：“您的储蓄账户于 3 月 8 日 14 时 29 分支出人民币 1400 元”。

小高顿时懵了，网页上明明写着手续费只要 2 元，怎么一下被扣了 1400 元呢？他随即向刚才那个买家。不料对方还想捞一笔，借口网络有问题，让小高再付一次手续费。这时，小高明白他遇上了一个骗子，随即向警方报案。这正是：骗子装买



家，网上把坑挖，一个不小心，损失大大大！

(摘自《温州都市报》)

菜馆靠六道小菜月均纯利 5 万

沈阳有一间这样的私房菜馆，开在棋盘山的一栋别墅里，布置得很像家，古典风格，屏风、古琴，高山流水的乐曲整天萦绕在大堂里……这是一个仅靠六道“小菜”赚钱的私房菜馆，它的赚钱秘籍在哪呢？

创业灵感：基于商业考虑的兴趣

老范在商海打拼多年，最深切的感受是商务人士吃饭很费劲。不是钱的问题，是吃到安全、品质高的菜品很难。他始终记得多年前他看过的电影《魔幻厨房》，片中郑秀文开了间私房菜馆大受欢迎。于是，他在一年前把自己的一处别墅改装成了一间私房菜馆，因为有家氛围让人格外放松，这里成了不少老板团聚、释放压力的好去处，每天食客不断。

除了兴趣的考虑，他也有商业方面的考虑。老范认为，“民以食为天”，尤其是沈阳人很注重生活品质，一旦服务产业整体升级，最赚钱的肯定还

是餐饮行业；而相比于其他国际化大都市，目前沈阳餐饮服务产业还有巨大的距离，升级是在所难免的。私房菜就是其中一个比较新颖而又容易有所突破的门类。而今在沈阳，这个生意还属于起步阶段，虽有那么几家，但大都没有做出私房菜的效果。所以，老范认定自己开私房菜馆一定能赢得市场。老范说，私家菜最大的特点是做菜时间充足，选材严格，讲究搭配，菜式不用多，要有自己不同于任何别家的特点，关键要让人有回到家的感觉。所以，他的私家菜馆只有 6 道菜。

营销秘籍：仅靠六道菜月入 5 万

很多食客会好奇，到底是哪 6 道菜能让一个餐厅保持赢利呢？其实这 6 道菜并不特别神秘，但是用料和做法十分考究，比如只坚持用意大利进口初榨橄榄油拌凉菜，从大品牌处定

做古法非转基因大豆油炒菜。店主老范向我们展示了这六道菜的菜单：两荤(根据季节选择日本雪花和牛肉粒、阿拉斯加龙虾、呼伦贝尔羊肉、西班牙黑猪肉等)+两素(根据季节选择，全部有机蔬菜，当天采摘)+一汤(含辽参、虫草等天然昂贵食材)+一冷盘(三文鱼、有机水果)。老范说，现在整个沈阳找不到像他这里食材如此考究的餐厅。他的思路就是食不厌精，他制作的炖肉那真是花了 6、7 个小时，用小火慢慢煨出来的；舍得时间，出品不多，每天至多能招待 3 桌客人，每桌大约 6 个人左右。

这么好的食材，这么精工制作，但每天只接待这么少的客人，餐馆能赢利吗？

老范告诉记者，他的私房菜馆每桌消费都要在 2000 元左右，扣除房租、水电、人工和原材料等成本，利润率能达 40% 左右。也就是说，如果每天接待 3 桌客人，按营业额 6000 元算，他就能净赚 2400 元，每个月的纯

收益高达 72000 元。不过，这是按照生意最好的时候计算的，也有一天只有一桌客人的时候，这样平均下来，他每个月的收入能达到 5 万元左右。

开店心得：有好厨师才有好菜品

要知道，吃私房菜的顾客属于高端类型，所以，有好的主厨厨师是私房菜馆的核心。否则，老板再有想法，做不出来也没有用。据范先生介绍，私房菜主厨的月薪一般在 6000 元到 8000 元之间。而他为了打造出有特色的菜品，曾拿出 10 万元用作第一个月的试运营资金。

私房菜馆的客人身份都不一般，所以特别注重私密性。这就对选址有较高的要求，装修也要特别讲究。

风险提示：做足特色才能赢利

私房菜馆关键是要体现出特色



淘宝店主 一早被骗走数万元

2012 年年底的某天凌晨 3 时许，家住金华市区骆家塘一带的淘宝店主黄女士被一阵紧急的电话铃声吵醒，她十分不情愿地接听了这个电话。事后发现这个电话不亚于“午夜凶铃”，她为此损失了数万元。

黄女士的淘宝店开了一段时间，生意比较稳定。那天凌晨 3 时左右，她被电话铃声吵醒，电话接通后是一个陌生的声音。对方表示，她是淘宝客服，由于黄女士的淘宝没有认证，账户受到安全威胁，所以紧急告知，希望她能尽快采取措施，以防账户资金被盗。

对方这番话，让从睡梦中惊醒的黄女士有些云里雾里，她询问了对方几句，对方语气比较急，表示总而言之一句话，账户不安全了，要赶紧升级补救。黄女士问对方怎么补救，对方让她赶紧到银行自动柜员机上，使用自己淘宝上绑定的银行卡操作。黄女士表示此时天还没亮，等天亮再说行不行。对方听后再表示，她只是提醒黄女士，由于情况紧急才临时打电话。她已经尽到了提醒的义务，至于黄女士怎么做则看她自己。如果不及时操作，万一出现账户被盗就不是淘宝的责任了。

黄女士听后又是一阵紧张，连忙放下电话表示等会联系，然后穿上厚厚的羽绒服便跑到离家最近的银行自动柜员机前，然后拨打了对方的电话。

按照对方的提示，黄女士进行了一系列操作。操作结束后，对方问黄女士账户上是否还有钱，是否还有其他银行卡与淘宝账户绑定，得知没有后，对方表示，他们升级后钱会自动返还黄女士个人账户。

由于外面寒冷，黄女士操作结束后跑回了家中，因为她的账户开通了短信提醒功能，余额变动会有提醒。她等了大约半个小时，仍然没有收到任何新的短信提醒。“升级怎么这么久？”她有些疑惑，再次拨打对方的电话，不料电话不是占线就是无法接通，最后干脆关机。

此时，她突然紧张起来：莫非自己遭遇了骗局？不久，她的猜测得到了证实，她果然是被骗了。

后经民警解释，近期淘宝上诈骗多了起来，不少人因为升级淘宝账户被骗。所以公安机关特别提醒网上开店创业者，切莫相信不明信息或者电话。

(摘自《金华晚报》方志坚 / 文)

来，而真正做到这一点，是需要有所为有所不为的，抓住细节与重点。“比如做老日本菜馆本来也有很大的发挥空间，可很多日本菜馆不仅掺杂了中国菜的做法，装修也是中国味道，怎么可能做得正宗呢？而有心的老板就会高度关注日本菜的新鲜度与原汁原味的风格，即使是营业面积上有所缩小，由于抓住了经营重点，依旧会顾客盈门。”老范说。

流动资金预留充足

即使万事俱备，也很难将开业后的局面全盘把握。在商场上拼杀多年的范先生深知这个道理，所以他预留了 20 万元后备资金。可能出现的情况有：需要追加广告投资；再者，如果营业额直线上升，就需要投入资金购买更多的原材料；当然，还得防止厨师半路走人，需要资金快速寻觅新的人才。

(摘自《时代商报》)