

## 网店商品由后台配送 骗子利用发货实施诈骗

日前,市民洪先生上网购物时接到一条聊天信息,称他发生了一笔交易,卖家提出异议,希望洪先生能和淘宝网客服联系。洪先生随即点开信息所附的链接,跳出一个和淘宝网一模一样的页面,上面列出了消费者和商家的联系电话。“我最近根本没在网上买过东西。”他觉得非常蹊跷,立即关闭网页再自行输入淘宝网网址,登录后发现,真正的淘宝网客服电话根本不是此前网页上显示的号码。原来,此前网页(http://taobaoketu.tvadw.com/)是个“钓鱼网站”。

记者随后在网上搜索,发现至少有5组“淘宝官方投诉电话号码”,几个页面与淘宝网的页面几乎完全一致。记者随后拨通一个所谓的“官方投诉电话”,称自己和网上商家有纠纷。对方竟直接要求记者提供支付宝账户和密码,“这是查账需要。”对此,警方提醒,这是典型的“钓鱼网站”,

“网来网去”的电子商务领域,正成为各类诈骗的高发地,新诈骗手法层出不穷。记者日前从警方获悉,不仅买家可能被骗,卖家也成了施骗对象:骗子假冒“供货商”,当卖家要求发货时,骗子就以付加盟费为由实施诈骗。

其目的就是为了骗取用户网上账户及密码,直接转走支付宝内钱款。

骗子不仅瞄准买家,也铆牢了部分卖家行骗。在网上销售女装的罗先生近日就遭遇了骗局。一名自称“供货商”的人在网找到他,希望借罗

先生的网店页面展示自己的产品,每天展示费用40元。只需将现成的商品页面挂上网店就能赚钱,罗先生便答应了。随后,对方发来一个品牌服装的图片压缩包,罗先生专门用杀毒软件扫描,未发现任何异常。

没想到,这些产品一发布,罗先生的网店生意立即“爆棚”:一名顾客直接买下3件并付款。于是,罗先生决定向“供货商”批货。没想到,对方表示不能帮罗先生发货,除非先付699元加盟费。就在和“供货商”沟通期间,网店又做成了几笔生意,买的全是“供货商”展示的商品。眼见生意如此之好,罗先生便转账699元。更“神奇”的事随后发生,第二天一早罗先生上网,竟发现展示的产品又卖出了12件!罗先生欣喜地联络“供货商”要求再多发些货,此次对方又表示罗先生“加盟级别低,不能发这么多货”,要求他再汇1699元加盟费。



罗先生觉得

有些异常,表示暂

不汇款,要求先完

成前面几笔生意。随

后,不仅“供货商”

再也联络不上,此前

做成的几笔生意也纷

纷要求撤销、退款。罗先生这才意识到自己上当了。对此,一些业内人士提醒:现在网店流行“加盟”模式,网店负责接单子销售,商品由供货商后台配送,商品不经过网店。这个骗局就是利用这一点,骗子假扮供货商和消费者唱双簧,以骗取网店加盟费。

警方表示,骗加盟费

的案件在现实中也时

时有发生。这个案件

中,骗子只不过将同样

的诈骗手法搬到了网

上。警方同时提醒,无

论网上诈骗怎么变

化手法,但始终脱离

不了索要账户密码以

及汇款转账等最终环

节。因此,不管对方如

何花言巧语,只要涉

及到密码和钱款,市

民一定要冷静,反复

核实后再进行下一步

操作。

(摘自《解放日报》简工博/文)

## 上千驰名商标 多半不“驰名”

大多数人对诸如北极星、震飞的商标毫无印象了,但有讽刺意味的是,它们仍然是我国认定的驰名商标。近日,国家工商总局副局长付双建透露,我国正在修改并完善《驰名商标认定和保护规定》,那些已不“驰名”的驰名商标要坚决清退。

### 法律空白退无可退

首批“中国驰名商标”在1991年9月20日产生,包括茅台、青岛、中华、五粮液等。这其中有一些依然驰名,但更多的商标早已“大江东去”了。据统计,目前全国有驰名商标1300余件,有的不仅不“驰名”,甚至成为“害名”。去年“三聚氰胺”事件中,全国22家奶制品企业被曝光,一些驰名商标也榜上有名,这也引发了消费者对驰名商标的质疑:发生了这样的质量问题,还有资格成为国家驰名商标吗?

但去掉这个驰名商标的“光环”并不容易。据记者了解,驰名商标虽然由国家工商总局进行认定,但是在撤销认定方面,却存在法律空白。

上海大学法学院商标法专家许春明表示,2003年我国出台了《驰名商标认定和保护规定》,明确了驰名商标的认定标准。然而在该规定以及《商标法》的相关规定中,都没有明确撤销驰名商标的标准,也就是说,没有对撤销驰名商标作出程序规定。

### 终身制度动摇信誉

驰名商标的认定,对企业的好处是不言而喻的。一来公众非常认可,二来在投资、信贷等领域,也能享受更多的优惠和支持。有着如此之高的“含金量”,企业哪怕挤破脑袋,也要“挤进”驰名商标的行列,甚至因此也产生了许多驰名商标申报代理企业。

然而现实情况是,驰名商标“终身制”所带来的种种问题,正在动摇品牌本身的信誉度。

“驰名商标严格的准入制度,的确可以保证入选企业的质量,但缺乏退出机制的驰名商标,在此后的信誉维护上必定动力不足。”复旦大学经济学院副教授傅墨与表示。

“由于没有退出机制,无所顾忌的企业在利益驱动下便‘出轨’了。因三聚氰胺而破产的三鹿奶粉,就是很好的证明。”他说,这些顶着驰名商标光环企业的沦陷,自然也让驰名商标本身褪色不少。

### 退出机制势在必行

驰名商标问题频出,既给驰名商标的品牌形象抹了一层黑,也给消费者带来巨大的伤害。

上海汇业律师事务所律师吴冬接受记者采访时表示,修改《驰名商标认定和保护规定》,并对驰名商标实行退出机制,主要是因为现在认定的一些驰名商标不规范,认定和保护规定也太笼统,不适用新出现的情况。

“原来的条款太空泛,应该制定更详细的条款,来弥补不足。”他表示,以前的情况是,驰名商标一旦申请成功,便被贴上了“终身”的标签,以至于有些驰名商标企业缺乏自律,最终造成了不良后果。

傅墨也认为,这些企业可以充分享受驰名商标带来的种种好处,却不用为企业自身状况不佳而损害信誉承担任何责任。“现在如果实施了退出机制,驰名商标在发生质量问题或不具驰名的表现后,就能让其退出了。”

(摘自《人民网》)

## 成功者善用时间的窍门

- 1、做事有计划——明白自己将要做什么。
- 2、真正把时间看得很宝贵——时间是财富。
- 3、懂得处理事情的轻重缓急——懂得做先做的事。
- 4、凡事不能拖拉——今天能做的事今天做,并让您的下属也知道您的习惯。
- 5、重点的事重点对待——懂得关门做事。
- 6、要为下属形成一些习惯和程序——让他们知道什么时候该做什么和不做的后果,根本不需要您的催促。
- 7、懂得分工授权——实际上下属可以帮您处理许多烦琐事务,花很多时间处理小事情是非常不明智的。
- 8、不要贪大求全和拘泥形式——做事情看效果,而不一定看是否所有的程序都走到。
- 9、不要去处理重复出现的事情——这样的事您应该总结一下,看看能不能程序化,或者把引起这种事情的原因杜绝掉。
- 10、善于利用零星时间——一个人难免会有等人、等车、买菜等的时候,利用这些时间来整理思路或看书等。
- 11、有的事情可以一心几用——如边看电视边整理内务。
- 12、学会说“不”——无谓的应酬可能浪费您大量的时间。
- 13、学会利用工具——利用电脑可以使您高效得到所需的信息,或减少重复的文字工作,利用记事本、通讯录、台历等有助于您有计划地利用时间。

(摘自《世界创业实验室》)

## 记者卧底 揭开月入20万休假式创业真相

打着国际名企的旗号,号称从事高端电子商务的e科士威,记者卧底两月后,被层层抽丝剥茧揭开“面具”:高端电子商务为名,拉人加盟是真。3月25日下午,记者联手工商、公安等部门突然袭击,曝光e科士威迷雾般的神话。

从去年底开始,数十名年轻男女租住进广州番禺区洛溪新城海天花园一街51号别墅,他们每天通过电话以及QQ、漂流瓶、email、微博、微信等网络方式,不断吸引下岗工人、大学生、打工者、自由职业者、企业家和保险业内人士等加入e科士威的电子商务事业。面对e科士威“一台电脑、一杯咖啡,普通人月入过万,团队精英三年实现240万梦想”的巨大诱惑,不少人士尤其是大学生对此十分迷恋,花数千乃至上万元消费,以便成为e科士威的业主。

### 激情造梦: 电子商务、免费开店、月入过万

今年2月初,记者在网上一“偶遇”e科士威恒信国际团队的主要负责人之一雅子,了解到记者刚毕业但求职无门的境况后,雅子热情地邀请记者“没事就来我公司坐坐吧”。在一个晴朗的下午,番禺区洛溪新城海天花园曲径通幽处的一栋别墅向记者打开大门,e科士威的“神话”在记者面前慢慢展现,其间不乏考验重重。

白天,e科士威员工就在月租数万元的别墅里依靠后台操作,将业主个人账户的网络链接自动推送到任何一个电子邮箱里,并在邮件上打出“创业、免费店、电子商务、月入过万”的标题。夜晚,这里通宵电话邀约不断,公司员工盛情介绍公司



产品与发展前景。每天晚上8时到9时,全国各地的新老业主都聚集在网上一个名叫“呱呱社区”的地方接受沟通技能培训。

### 标榜高端: 着“定制套裙”大跳“抓钱舞”

“高端电子商务”是该别墅“当家花旦”涩子对e科士威的定位与理念,而她反复提及的“高端”恰恰被她身上一些细节所出卖:浓烈的香水,一套略显粗糙的黑底红装高仿定制套裙;而且记者屡屡登门听课,这个年仅24岁、被称为“涩子老师”的人,几乎永远是这一套“高级定制套裙”示人。

每逢周日下午的家庭聚会是e科士威一周中最忙的时候,员工将其通过网络联系的新学员召集过来听课,这无疑是个展示自己业绩、争取更多“伙伴”的不二之选。主持人会上场邀请到会者每人作一个简单的自我介绍,接下来便是示范产品、讲解e科士威“高端电子商务事业”前景、会后交流与促成新业主加盟。

记者曾亲眼目睹了e科士威的一场讲师特训会议。会前,十几名“助教团”在可容纳两三百人的会议室门口双手高举,鼓掌并高喊迎宾

口号“自由尊贵,财富人生”,会议进行中不断有人起立,带头鼓掌、欢呼,不停地调动着会场上的气氛。主持人甚至号召与会者跳“抓钱舞”,于是,一群身穿西装革履、定制套裙的高端电商人士在会场上大跳起了“抓钱舞”。

### 子虚乌有: 国内尚没有任何一家免费店

三周后,记者逐渐熟悉了e科士威的产品,上至饮水机、咖啡,下到洗面奶、香水,价格与市面同类产品差不多。涩子也适时将海购产品、开免费店的条件和盘托出:在首次消费1万元成为业主后,只要3个月内累计1万积分,每积分大约为10元,也就是3个月内累计业绩达到10万元就可以向公司总部申请免费店。不过,即便达到了业绩额,如果通不过考试,也不能成为免费店店长,而且目前国内尚没有任何一家免费店。

就在涩子等人激情“造梦”的时候,加入e科士威半年左右的业主景枫则向记者透露,他非但没有赚到钱,反而难以返本。他之前先买了1100元的产品兼职加盟,后来索性消费8000元全职加盟,做起了特级

代理。然而,到目前为止他尚未发展一名新业主加盟。

### 百变名称: 实体店都穿“马甲”多卖日用品

“实名制”流行的今天,e科士威绝对是个例外。根据雅子之前提供的实体店线索,记者走访多家门店,却发现了一个很奇怪的现象:虽然实体店老板都暗示其同属于e科士威,但门店名称却各不相同。

海珠区金禧大厦科士威展示店的经营范围仅限于日用品等,但恒信团队却称他们已被授权发展业主加盟;记者在番禺区洛溪新城吉祥南街56号的特惠屋甚至根本就没有发现工商部门发放的营业执照;番禺区洛溪新城如意三马路16幢A1的特惠屋虽有营业执照,但经营范围却仅限于“日用品”。此外,天河区黄埔大道95号的店面虽与其宣传的免费店看似一致,用的店名却不是e科士威,该店的一位股东付先生透露:“由于e科士威的经营模式未获相关部门通过,所以只能用维迈、(港货)特惠屋、联惠多、好盈家等‘马甲’名称代替,经营范围一般都是日用品。”

(摘自《广州日报》金禾/文)

## 创业者如何熬过第一年?

詹姆斯·阿尔图切是一位投资人、作者、程序员兼创业人士,同时也是资产管理公司Formula Capital的总经理,曾写过6本关于投资的书,最新的作品为I Was Blind But Now I See。此人经常会写一些经验类的文章给创业者和投资人,文风幽默犀利。

我以前在HBO有一份固定的工作:IT部门的初级程序员分析师。我告诉HBO:“你们做原创的电视节目,为何不做做看互联网节目呢?”于是很神奇地,从1996—1998年,他们让我在凌晨三点做任何我想做的东西,并把内容放到网上去。我最早的工作是和Unix/Oracle相关的,可惜我完全不合格,也不知道该怎么办。所以我想到了一个更有趣的主意,并让别人允许我开展。

市场部门的一个人告诉我说:

“你不可以那样做。”但是,对一心想干番事业的人来说,这正是催促你行动的信号。约翰·洛克菲勒把全美的石油公司收入囊中,而没人认为他可以办到。卡内基买下了全美的钢铁公司,拉里·佩奇在对商业模式毫无概念的时候就打造出了一个搜索引擎。他们都成了亿万富翁。詹姆斯·阿尔图切(作者自己)则几乎是不计酬劳地在凌晨三点的纽约市区街头采访性工作者。我们骨子里都有基因决定了的偏爱和嗜好。

接着有另一家娱乐公司开始让我帮他们做同样的东西。“你能把我的网站变得更有意思更有娱乐性吗?”他们都要有趣的东西。于是我就上船了,进入了一个陌生的世界。我一下子就成了“创业者”了,而我还不知道这个词是什么意思呢。到了办公室,不知给谁打电话,也没有人愿意回我的电话。我不再属于HBO了。

每天我都想哭。我并不是一个天生的生意人,但我努力从第一年犯下的5000个错误里吸取教训。

**别随便招人。**只有在你濒临绝望迫切需要帮手的时候才招人。首先要招的是自由职业者,这样你就可以随时解雇他们了。我注意到,人们从VC那里拿到钱以后,做的第一件事往往是开始招人。我成立的第一家公司从第一天就开始盈利,从来没有募集过一分钱。接着我成立了第二家公司,从VC那里拿到了3000万美元,接着就把这些钱都花在了招聘上面。后来我这个CEO就被董事会扫地出门了。他们接着又募集了5000万美元,在一年前很廉价把公司给卖了。

**持有现金。**要是VC给你的公司投钱了,别管他们怎么说,都要把钱放在银行里,别一下子就装个大公司的样子出来。你真的需要请每小时要

价400美元的律师在董事会议上做笔记吗?你真需要开董事会议吗?在你获得至少5个大方付钱的客户之前,你甚至连秘书都不需要。在创业的第一年里,你不需要什么销售主管或市场主管,你自己就是销售和市场主管。你不需要任何的VP,你自己就是VP。你才刚起步呀!

**获得客户。**为你公司筹得现金的办法从易到难依次是:客户、预支应收账款、抵押房产、向亲戚朋友借钱,接着是天使投资、风险投资和上市。

**最重要的一点:保持健康。**如果你不保持健康(身体上、情感上、心智上),你在第一年必败无疑。**征询意见。**问问他们你有什么可以为他们效劳的,必要的时候哪怕免费也给帮忙办了(初次要过度承诺,并过度实现。)

**马上解雇那些态度消极的员工。**有员工开始在楼梯间里抽烟并谈论



你了。消极态度传染起来就和癌细胞一样,而摆脱癌症晚期的唯一办法是用激进疗法把坏的细胞给消灭掉。立刻把消极的员工解雇掉,别给第二次机会。

如果你照着上面的做,在你第二年的第一天里,你就会获得客户、现金流、许多熟人、为你两肋插刀的新朋友,你的个性也整个会改变。要是没做到,请回头再把上面所讲的重复做一遍,并保持健康。

(摘自《创业邦》)

