

# 黑心买手自曝在天猫玩退款 月入超过 2 万

日前,武汉的天猫店主李先生在网店歇业期间赔了买家 16 万的新闻,引发广泛关注。记者发现,一则《我在淘宝(原淘宝商城现名天猫)玩退款月入 2 万》的帖子,近日在各网络论坛被热传。发帖人称,只要“合理”利用淘宝的交易规则,“每个月就有一份来自淘宝赠送的稳定的收入。”

记者调查发现,确有“黑手买家”现身淘宝,让不少卖家有苦难言。武汉某皇冠卖家直言,这些人就是熟读淘宝规则,以此赚“黑心钱”。“我要出手,一个月都不止挣 2 万了。”

## 发帖人自曝原是皇冠级卖家

网友跟帖称“太坏了”

让人意外的是,发帖人称自己曾是一个本分的皇冠级别的淘宝卖家,说淘宝政策偏向买家,“曾每个月被买家骗走的钱和货数以万计。”他写了四种轻松圈钱的方法,并解释得“淋漓尽致”。

最常见的方法是在商家未发货的情况下,申请退货赔偿。按帖子说法,这源于淘宝的硬性规定:只需在

商家发货之前申请缺货退款,就可得到商家赔款 30%,每次最高可赔 500 元。发帖人分析了什么叫“缺货”:例如,“你到销售 LV 的商店里拍一个包包,留言注明要 GUCCI 款,那么商家就是‘缺货’了”;或者,到一些店里买东西,而留言注明的东西店家根本没有,在这种种情况下,都可以申请退款,并获得 30%的赔款。

发帖人称,已有不少人组织起来专取退款赚钱,“比打工赚得多了”。

帖子一经发出便引来极大关注,跟帖的网友大多认为这种赚钱的方式“太坏了”,网友“海存”跟帖称,要“人肉楼主,拉出去毙了”,不少网友对卖家表示同情。

## 武汉卖家因此赔了几十万

众卖家心惶惶

日前,武汉卖家李先生就因此赔了 16 万。据了解,李先生由于疏忽了对天猫两家网店的维护,在一个月内,发生了 300 余笔买家发起的理赔,理由是店铺“延迟发货”。李先生称存在一些恶意购买的买家。其中有一个手机号买了 30 多笔,每一笔理赔金额为 500 元或 490 多元,总共获



赔 15992 元。

“主要是卖家疏忽了,网店无人打理时一定要‘关好门窗’。”上文中提到的武汉某皇冠卖家坦言,一旦遇上这种纠纷,须投入太多精力,根本没心思做生意了。“所以要熟记淘宝的各种规则,加强防范。”

经营网店近五年的王先生告诉记者,很多人选择反季商品“下手”。什么都不问直接拍下,如果卖家说没货了,就以“不按时发货”为由,要求退款赔偿。“很多卖家都不会选择让淘宝客服介入,一是因解决纠纷的效率较低,二是卖家担心退款纠纷率提高会影响以后的销售,大多赔钱了事。”

## 考虑实施买家实名制

中国网络法律网首席法律顾问赵占领接受记者采访时表示,买家的行为属于恶意利用交易规则骗取退款赔偿,所获利益缺少法律依据,应该构成不当得利,需要返还退款赔偿。赵占领称,靠卖家自己难以追究买家责任,还是需要淘宝加大处罚力度,比如封账号,以及实施买家实名制等。

用付违约金,也不会计入纠纷率。

采访中,多名淘宝店主认为,目前天猫设定的规则注重保护消费者权益,但也应该进一步完善,做一些技术修正。比如设置双向的“诚信防护栏”,防止恶意买家钻空子。

(摘自《长江商报》常燕 周瑞 / 文)



# 店铺转让费,你了解吗?

许多商户都有租店铺、转店铺的经历。在转店铺中,由于租金整体上在上涨,转租人把租赁的店铺转让出去时,多数情况下会从中获得一定数额的转让费。

## 商贸市场发育引发店铺频频转租

随着各地开发建设的不断深入,越来越多的店铺见诸大街小巷。与多年前以为数不多的百货商店为主打的状况不同,如今规模大小不一、门类更为纷繁复杂的私人经营店铺如“雨后春笋”般出现,有些路段还形成了特色商业街。

商业氛围渐浓,市民购买力提高,带来了房租费用的上涨和更为频繁的房屋转让交易。“我们做生意的都想租个地段好、价格合适的店铺。今年新大路新一段的租金比前两年又涨了点,现在这里几乎租不到年租金低于 5 万的店铺。”一位正在寻求店铺的赵女士说,虽然租金不减,但是这些繁华地段仍然一铺难求。许多商家为了抢占旺铺,不惜抛出高价。前不久,来自东北的马经理就花了近 10 万元盘下了嵩山路美食街的一间店铺,除了租金,他还支付了一笔房屋转让费。

## 连锁店高价位强势吃下店铺

为在北仑市场分得一杯羹,一些连锁机构也涌入北仑。2010 年 3 月至 2011 年 10 月,一全国连锁的美容美发品牌的 5 家直营店强势入驻北仑。其中一家店铺的经理阿跃告诉记者,当初选择北仑最主要的原因是北仑吸引着大量流动人口涌入,商机无限。当初在选择这 5 家店铺的位置时,经营方也费了一番苦心——这些点上的店铺之前都在正常经营,该连锁店采取了“高转让费强势吞并”的方式“吃”下了这些店。

“我们出的价格比平时市场上店铺转让交易价要高出很多。”阿跃说,不但店铺的转让费要高出一

## 奇店 不卖衣食只贩卖故事

记者发现,在网上形形色色的店铺中,这家新出现的故事店显得很突兀。它的名字“CY 故事”,寓意创意和诚意。掌柜对这家小店的定位是:不卖化妆品、不卖衣服、不卖食品,主打商品不是实物,是故事,这是一家贩卖故事的小店……在这家店里,你可以购买别人的故事,也可以贩卖自己的故事。

这个故事店和一般的网店相比,除了商品不同,其他设置堪称一应俱全,有商品展示区,每件故事都配有美丽的插图;按买故事和卖故事等进行商品分类,收藏还送淘金币,页面也显出小清新的风格。

已经有看过故事的网友,作为买家很认真地对这些“商品”留下像购买普通商品那样的评论,比如针对一个女孩和快递员的故事,有人点评:快乐很傻很简单!这个故事的成交记录已经有 6 件,有 3 位网友给出了好评,商品总体评价 5 分。

除了卖自己的原创故事,店主还推出了故事寄售:“想用聊天方式讲故事的朋友需在‘分享你的故事’区域拍下相应的宝贝付款。店主会

到记者发稿为止,这个店的“来客”浏览量已经达到了上千条。不过,除了她的朋友之外,一共才只有两位陌生顾客看了故事后真正付了款,收入 2 元钱,但她还是很激动。

## 前景之惑

这家小清新网店能在喧嚣的商品时代坚持多久?在谈到故事店的盈利时,平平坦言,“目前还看不到盈利的希望。希望以后能通过一些新奇的故事素材,去找出版社。或者是通过一些定制商品,比如帮你写信给朋友,来盈利。我理想中是你看我的故事,喜欢,你就付给我一块钱。但是这个事情有点悬。看完了,谁会再去付钱呢,只是期待吧。”她告诉记者,“后面我也考虑改成付钱拍下故事才能看到内容,但我还是希望会有人主动付钱,不希望通过那样强制的方式。掏钱买故事的都不是傻子,就算是,也是有情怀的傻子,哈哈。”

对这样新奇的贩卖故事行业,多数网友包括买家,很是赞许:“很有创意的创业青年!”南京大学文学院一位副教授认为,这个店铺体现了 80 后青年对文学的感情,但是要想盈利目前还是比较难。“现在的网络文学已经很发达,本质上也就是卖故事,但只有个别的网络写手成为大家关注的热点。”不过,随着人们对交流沟通情感的需求增加,这样的故事店也可能会有前景。

(摘自《扬子晚报》)

# 中国鹅肥肝产业调查

这是一个不断出现在地方政府招商引资项目表中的“朝阳”产业,又是一个因“不人道”频频招致抗议的“没落”产业。

2012 年 1 月,英国公司 Creek Project 将投资 1 亿美元在江西鄱阳湖畔建立全球最大鹅肥肝生产基地的消息,迅速引发公众反弹。知名环保科普组织达尔文自然求知社,因此致信农业部、江西省发改委、南昌市长、江西桑海经济开发区、英国驻中国大使馆及 Creek Project 公司,呼吁停止该项目。4 月 3 日,该公司高管不得不宣布暂停投资计划,直到完成包括有动物福利及环境影响专家参与的全面调研。

那么,这到底是否又一个“全球都不要,送给中国造”?其中又隐藏着怎样的利益链?记者深入暗访,试图还原一个真实的鹅肥肝产业链。

## 15 天撑大的利润

鹅肥肝被称为法国美食代表。曾出版鹅肥肝专著的陈耀玉告诉记者,鹅肥肝起源于 2000 多年前的古埃及,兴盛于法国路易十六时期,法国、匈牙利等为鹅肥肝生产大国,后来世界鹅肥肝产业陆续“东移”。

为什么东移?正是因为鹅肥肝填饲环节的“不人道”。西方很多国家逐渐禁止鹅肥肝生产。到 2019 年,欧盟将禁止它的所有成员国生产鹅肥肝。

西方人想吃又觉得残忍,在此情况下,中国鹅肥肝产业顺势而起。事实上,早在 2005 年,中国便是世界第一养鹅大国,每年屠宰的鹅多达 5 亿只,占世界总量的 90%以上。绝大部分鹅都未经过填食,以每公斤约 20 元的价格,摆上了寻常百姓家的餐桌。直到 1981 年,中国始产鹅肥肝。

一位不愿具名的业内人士告诉记者,10 年前中国企业用螺旋推进器将煮熟的玉米粒推进鹅的胃里,每天 4 至 6 次,一人一天可填 100 至 150 只

鹅。如今则采用“气动式填饲器”,用高压气体推动玉米糊,每天 2 至 3 次,一人一天可填 2000 只。“如今我们将一只鹅的肝填大,只需 15 天。”正方集团副总经理张福君不无骄傲地告诉记者。

那么,15 天撑大的利润究竟有多高?“鹅肥肝通常在 700 克左右,有的 1000 克以上,个别甚至达到 1800 克。”而生产成本,200 元每公斤的上等鹅肥肝,经加工企业之手就可升至 600 元每公斤,到了酒店甚至卖出几千元每公斤的高价。

按照动物保护者的说法,“西方国家将血腥、残暴的动物产品项目向中国转移和倾销,已成明显趋势。”然而一位山东鹅肝生产商这样告诉记者,“这残忍?我不觉得。那么短的时间,能吃那么多好吃的(玉米),鹅这辈子也够了。”

显然,有市场有利润,自然有人趋之若鹜。

## 混乱与“希望”

然而,对中国的鹅肥肝生产者来

# 成功加盟者的 8 个特点

1、结果导向  
你具有以下特点:重视产出,创建标杆,达到目标,评估结果。

你明白行动并不意味着业绩,你敬畏标杆的价值,并不断评估流程以达到想要的目标。如果某一个过程并不能达到目标,你会立即调整行动计划,找到能够达到预计目标的正确方法。

2、梦想家  
你具有以下特点:喜欢憧憬未来,确认必要的任务。

你明白,长时间的工作或者做脏活累活或许不能马上改善你现在的状况,但是它会在未来给你带来回报。你能够看到长远来说工作能够给你带来什么,并且坚信自己的想法,从而使自己能够踏实地做好每一天的工作。你通常把眼光放在长期回报上。

3、首席啦啦队长  
你具有以下特点:能够将一个想法付诸行动,渴望成功,认可别人的努力。

您闲地坐在办公室里等着业务自动上门,这显然不是你的风格。你总是出去摇旗呐喊,为员工鼓劲,你会认可那些跟你有同样职业精神的人。

4、乐观主义者  
你具有以下特点:向前看,创建解决方案,保持积极心态。

你总是充满信心。认为解决方法和机会总是比问题或障碍多。你关心问题并乐于解决它们,而不是把时间浪费在分析它们如何发生上。

5、善于与人打交道  
你具有以下特点:善于保持与客户之间的联系,保持良好的士气,在人际网络中取得成功,在社会上发出声音。

不管你做什么,你都会很快地了解自己的业务。你认为客户和员工总是实现成功的过程中最重要的事情。你善于与人建立并保持关系。

6、安全第一  
你具有以下特点:喜欢找出前进的方向,希望建立一个安全网。

你在日常生活上总是采取最大的预防措施,希望减少前进中的风险。对于自己在做的事情,你希望之前有成功的经验可循。你不喜欢依靠冒险来开辟新领域——你需要的是安全。

7、能伸能屈  
你具有以下特点:对未来充满信心,能正确地对待挫折。

你不会被悲观情绪缠绕。挑战让你兴奋,你知道,事情总是会变得更好。你总能在逆境中保持强劲反弹力。

8、心平气和  
你具有以下特点:保持一致,保持镇静,善于处理问题。

你知道周围发生了什么,但是并不恐慌,而是将重心放在重要和紧急的事情上。你能临危不乱,能给你的客户和员工带来平和的心境。

(摘自《创业邦》)

说最大的尴尬是,原本指望中国鹅肥肝进入国际市场,填补欧盟“2019 年禁令”腾出的市场空白,但事实上,出口鹅肥肝实在太难。

吉林德坤禽类食品有限公司总经理贾财德认为该产业大有可为。他早年投资 600 多万元生产鹅肥肝,2008 年因金融危机险些赔到“血本无归”,如今只在当地投资 200 多万元专门孵化、饲养朗德鹅,供国内鹅肥肝生产企业所用。他不排除再生产鹅肥肝的可能,“毕竟利润大,国内市场好,是世界美味和绿色食品”。

采访时,在贾财德公司的院子里,记者还看到一口大黑锅,贾解释说刚刚熬过猪油。他现在从国外买一只朗德鹅蛋就得 100 多元,因此孵化后,他从鹅仔开始就往饲料里加猪油,目的是“给鹅增加能量”,使其有更多脂肪,等级更高价格更高。

似乎正如上述受访的鹅肥肝业内人士所说,“外界谴责对行业影响不大”,因他们有“冒险”精神。

(摘自《商界》牛三立 / 文)