

“北漂”期间曾当电话推销员 内心不安主动向记者爆料

武汉女孩勇揭电视购物黑幕

两年前,武汉女孩童某前往北京当了“北漂一族”。一位好友介绍她去了一家电视购物公司,当电话推销员。后来她不想再干,就回到武汉。

8月24日,武汉晚报《工商网递》版刊发《成都“汤旺奇”抢注商标纯属骗局》一稿,揭露代理商的黑幕。她看后很受触动,因为当电话推销员时,干的就是骗人的事。日前,她向记者爆料,揭露电视购物的种种黑幕,期盼善良民众不要再上当。她说——

我上班后,推销的第一款产品是清除口臭的喷雾剂。公司要我们一接电话,就说“您好”,然后向顾客夸大口臭的危害,先把人家吓唬住。如果打进电话的是年轻人,就说口臭不除,同事会不愿与他相处,不利于工作。倘若顾客是老人,就说有口臭,外孙和孙女都会不喜欢。因为老人最喜欢小孩,公司就抓住老人怕小孩不喜欢自己的心理,让老人不惜花700多元,买除口臭的喷雾剂。

假设遇到女顾客,还会说口臭不除,会影响皮肤白嫩,因为女顾客爱美,这话说得很管用。

其实,这些喷雾产品,根本不可能根除口臭,许多消费者买后都投诉

没有效果。公司钱已赚到手后,就为顾客不理不睬。

西药掺中药 摇身变“神药”

我们推销的降血糖药,广告上说得神乎其神,吹嘘是中西结合的最新高科技成果,保证能根治糖尿病。并请来所谓的中医和西医专家,在电视上大讲特讲这种“神药”;有的还请明星代言做广告。

其实,“神药”就是将治糖尿病的西药“败糖平”,按一定比例,掺入治糖尿病的中药“消渴丸”中,重新包装,就成了根治糖尿病的药。

糖尿病是慢性病,很多人相信中药有疗效,就把这种药视为宝贝。有些人花大价钱买药吃后,确实能稳定血糖,但绝不是“神药”神奇,而是因为这两种药本身就对糖尿病有疗效。

患者吃药后,即使治不好,卖药者也有说法。因为大家都知道这些病难治,吃了药没疗效也情有可原,顾客一般不会太追究。

电话留不得 骗子找上门

遇到想买药又没买的犹豫者,我们电话推销员就将电话号码记下,之后再换个电话推销员,冒充北京301等名牌医院的专家,主动打电话过去。如果是卖除口臭的药,就问顾客患口臭多少年了,接着替顾客分析病因,长期火气攻身,导致大便干燥,最终引起口腔溃疡。因为肝火旺和便秘

是老人们的常见病,许多老人会相信遇到了医学专家,很容易上当。

钻戒288 不值100元

电视购物惯用的杀手锏,就是利用观众“一个便宜三个爱”的心理,先将市场价说得很高,然后以各种理由降价。以钻戒为例,先说南非一克拉的钻戒,起码上万元,国际市场采购价又是多少,然后又说出厂价一般是多少,批发价、零售价是多少。然后将一种叫合成锆的人工钻石,说成是与南非钻一样的宝贝,以“优惠价”给顾客。

为引人上钩,还以厂庆等名义再打折,之后还说顾客可以再抢购,打进电话的前20名为限量价,前10名为抢购价,最低价只要288元,其实连100元都不值。

条款有陷阱 退款不可能

许多电视购物的广告中,都会有三天或一周“无效退款”的承诺,这也是商家使用的一个圈套。

电视购物大多是在外地电视台上做广告,公布的也只是一个全国可转接的特号电话,像400或800开头的,你根本找不到卖货者到底在哪里。

所以,当消费者收到邮寄的商品时,经常是已过了3天或一星期。这时,你若是发现货不好,或者是以“无效退款”要求退货时,商家就会从寄

出时间算起,不扣除邮寄途中时间,说消费者已超过退货时限。

赠品不白送 吃下难吐出

大多从事电视购物的商家,会以免费赠送商品做诱饵。以卖增白美容化妆品为例,每盒化妆品说是卖99元,买3盒可送二片面膜。

消费者买3盒后,一般都会同时使用一盒化妆品和二片赠品。顾客一旦用了赠品,再退货时,市场价每片40元的面膜,商家先涨价一倍,说成是每片84元。若要退货,可以,但要扣除二片赠品、共计168元的赠品钱。再扣去用过的、不能退的一盒化妆品99元,七减八除,退两盒没用过的化妆品,顾客也只能得34元。

顾客为得34元,还得去邮局邮寄,误工费、邮寄费等辛苦且不说,还不一定能拿到钱;万一商家耍赖,不寄钱给顾客,顾客的损失更大。

手机有玄机 大多没售后

电视购物卖手机的很多,许多商家瞎吹牛,说手机有这功能那用途。实际上,机主买到的往往是翻新机,大多是山寨版。

我就卖过一款手机,商家电视广告上说,是一款最新革命性的发明,可用光或者太阳能来给手机充电,实际上根本不能充电。机主将“光能充电器”插入手机后,充电的指示灯会

亮,但根本不会充电,因为充不充电,指示灯都会亮,亮灯只是用来骗机主的。

这些卖手机的,大多无售后地点,机主很难在所居住的城市内得到售后服务。机主又不可能到别的城市,去维修一个价格便宜的手机,只有“哑巴吃黄连”。

奸商有软肋 退货有怪招

奸商如此可恨,消费者就没有办法反击么?

童小姐教了一个退货怪招。她说:顾客其实可以用一个绝招逼公司退货——商家最怕投诉者长时间打电话不挂,因为骗钱主要靠电话,你占着热线电话,商家卖不出东西。碰到这种情况,商家常常会乖乖地退货。

据武汉晚报



一个串通招投标的“样本”

——四川雅安永定桥水库工程招投标案件追踪

2008年底至2009年初,在四川省雅安市永定桥水库首部枢纽工程招投标过程中,从业主代表到中介机构、评标专家和竞标企业的代表,几乎所有的参与者都在表演一场“串通招投标”的把戏,让严肃的公平竞争制度变成了荒唐可笑的闹剧,差一点给国家造成约7000万元的经济损失。

当地有关部门虽然及时侦破了这起水利工程串标案,但该案反映的建设腐败现象令人瞠目,让人警醒。

泄露招标秘密 出卖国家利益

永定桥水库是雅安市汉源县瀑布沟电站移民重点工程,作为国家4万亿元拉动内需投资中的首批项目,总投资超过8亿元,其中首部枢纽工程的概算近3亿元人民币。

作为招标工程业主代表,汉源县副县长、永定桥水库管理局局长兰绍伟本该严守招投标法律法规,维护国家利益,但他却将这次招投标看做了千载难逢的致富良机,先后从招标代理中介和投标企业收受贿赂58万多元。

打着“谁中吃谁”的如意算盘,兰绍伟与所有想来投标的企业展开了“车轮战”的密谈。为了获得兰绍伟的“关照”,参与投标的企业纷纷许诺“事成重谢”,价码从中标总价的1%涨到3%,兰绍伟的致富梦也一度膨胀到800万元。

对于许诺给自己好处的企业,兰绍伟将工程招标报名情况、投标企业业绩要求、中标方式等秘密信息一一泄露,甚至安排下属将主体工程项目的初设方案的详细资料交给企业。

按照有关规定,招标文件一旦上报主管部门备案,有经过批准不得擅自修改。但兰绍伟对自己有利益

勾结的企业“有求必应”,私自篡改已上报备案的招标文件,降低业绩门槛帮助企业入围。

为了方便投标企业进行非法操作,兰绍伟又将主观操作空间较小的“合理低价”评标办法,改为“综合打分”评标办法,甚至与招标代理中介一起为投标企业出谋划策。

中介并不中立 串通各方谋私

现行招投标实行代理制,其制度设计初衷是由具备资质的中介机构作为独立的第三方,代理实施招标具体事项,防止招投标受到人为干扰。但在永定桥水库招投标中,没有资质的中介可以违规借来资质,有资质的中介原来是行业主管部门下属单位工作人员入股的企业。

现已查明,招标代理中介之一的四川国信工程项目事务所,原本是不具备工程招标代理资质的“皮包公司”,但凭借其“关系广泛”,帮助另一家中介四川大和公司获得了水库招标代理权。

大和随后与国信签署违规的“技术合作协议”,由双方共同代理水库招标,约定收入三七开。国信负责人采取行贿的方式,先后向兰绍伟送上18万元“好处费”,“皮包公司”就这样成了数亿元工程的招标代理。

而具备资质的四川大和公司不仅违规转借资质,公司本身就是工程行业主管部门下属单位工作人员入股的企业,甚至公司董事长就是单位党委书记,总经理就是单位工作人员。

两家中介在业主代表、评标专家、投标企业中进行“大串联”,不仅泄露招投标相关信息,还帮助企业串通投标。于是参与投标企业纷纷承诺,只要中介帮助自己中标,要么按照中标价的2%到3%的比例返还现金,要么直接分包部分工程给中介。

汉源县专案组人员介绍说,中介与行业行政主管部门往往关系密切,即使遇到问题,也很容易受到保护。近年来四川省内对中介机构的行政处罚仅有一家,结果是罚款20万元了事,取消资质的迄今还没听说有一家。我国刑法设有串通投标罪,但刑期最高仅有3年,威慑力似乎显得不足。

一位中介机构负责人对办案人员说:“1000万元的工程代理费就几万元,而帮助一个企业中标,企业可送我上百万元。”

所谓评标专家 花钱一买即通

现行招投标制度设置了评标环节,通过专家库随机抽取工程所涉及的行业专家,对投标企业做出专业评价,以达到招投标科学、客观、公正的效果。

但在永定桥水库评标过程中,一些缺乏职业操守的专家,花钱“一买即通”,区区数千元的红包,就能让他们成为串通投标的“帮凶”。

记者调查发现,此类评标专家库人数有限,涉及某一具体行业的专家更少。项目业主或中介机构平时会与所在行业专家联络感情,一旦有工程需要评标,中介就提前“撒网”打招呼,通过评标专家来主导评标环节。

现已查明,永定桥水库工程评标前,大和公司已向自己熟悉的5位专家打了招呼,而在评标专家中,有的与大和公司关系熟悉,有的甚至在大和公司有股份。5位专家中,林某、张某最终参与了评标。

评标当天,大和公司人员又来到评标现场附近,用一个红包收买了评标委员会主任杨某;进入评标现场后,林某又给自己熟悉的另外一位专家打了招呼。结果大和公司成功地“遥控”了7位评标专家中的4位,导致了“一边倒”的评标。

评标过程中,大和公司指定企业的资质并不符合招标文件要求,仍顺利通过了资格审查。此次评标采用“综合打分”的办法,4位被大和“遥控”的专家采取压低其他投标人,抬高这家企业的方式进行打分,最终这家企业在评标环节总分排名第一。

事后,大和公司总经理刘某邀请参与评标的专家林某夫妻吃饭,又分别给两人送上红包,承诺如果这家企业最终中标成功,大和公司还将感谢帮过忙的专家。

鲜为人知的“友情陪标”

在永定桥水库招投标过程中,参与投标的7家大中型水电工程建设企业上演了一系列令人眼花缭乱的投标博弈,在公平竞争的旗号下践行着某些行业“潜规则”。

一是划分“势力范围”。这类企业按照行政归属和在区域形成了不同的利益格局,将工程建设市场划分为不同的势力范围,特定的区域被视为某系统企业的地盘,一旦有工程招标,“卧榻之旁难容他人酣睡”。

二是“友情陪标”,结成利益联盟的企业往往通过商业壁垒,排斥、打击其他投标者。为了提高自己企业中标的几率,往往会邀请本系统的企业来“陪标”。这些陪标企业表面上看是平等的竞争者,实际扮演的却是“陪太子读书”的角色。

参与永定桥水库工程投标的博弈,主要在两大系统企业之间展开。在公告报名前,为了提高自己中标的机会,参与投标的某大型水电集团下属施工企业,邀请本系统的三家企业参与“陪标”,并要求这三家企业的报价必须比自己高,以确保自己顺利中标。

这一系统的企业还认为,参与投标的另一系统企业越过了自己的势力范围,于是他们通过上级集团公司

进行报价协调,甚至向对方企业发出了威胁:“如果这次搅了我们的事,以后你们参与投标的工程我们全部来低价冲击。”另一系统企业最终被迫让步,稍微调高了自己的工程报价。

按照公认的行业标准,实施招投标的工程,建设资金节约率一般应在10%左右,数亿元的工程招标,各个企业的竞标价往往相差几千万。但永定桥水库首部枢纽工程招投标中,共同利益格局下企业的相互勾结,使得原本属于商业秘密的工程底价、竞标价成了公开的秘密。

工程开标后,7家企业的竞标价格仿佛经过周密协商一样,均与工程底价相差无几,彼此的价差竟然不超过1.7%,最低价差仅为50余万元。而中标企业报价仅比工程底价少440余万元,资金节约率还不到2%。

正是这一“破绽”引起了雅安市委市政府的警觉,串标案件因此被迅速侦破。在此后举行的工程第二次招标中,企业中标价格比工程底价少了近7000万元。兰绍伟也因串通投标罪、受贿罪,日前被雅安市名山县人民法院判处有期徒刑12年,四川大和公司总经理刘某以串通投标罪被判处有期徒刑2年,缓刑3年。

据新华社

