

速读区

阿里做社交有心栽花花不开,微信朋友圈却无心插柳成为新的社会化营销平台。相关律师指出,如果在微信上购买了贵重商品,一定要注意保留聊天记录,以及银行的转账凭证,一旦产生纠纷,消费者可第一时间到相关部门举报,这些记录将成为维护自身合法权益的证据。

朋友圈变‘卖场’,微商来赚钱

朋友圈的钱,好赚吗?买朋友圈的东西,要注意什么?

■记者 黄君君 林长凯 见习记者 缪星象

凡是用过微信、微博的朋友,都会在朋友圈里见过狂刷屏介绍商品的人。随着微信、微博以及智能手机的普及,在网上做生意早已不用守着电脑了,这种便利使不少人可以在业余时间兼职做微商。

做微商是否赚钱?朋友圈里的钱是否真的那么好赚?记者采访多位瑞安微商,发现赚大钱的不多,赚小钱的不少,但绝不是“点手机发信息数钞票”这么简单。

[朋友圈的钱,好赚吗?]

抢占先机,还要勤奋

5年前开始在微博上卖包,如今开了两个微信号专营鲑鱼片和童装,市民花花给记者总结出“生意经”:提前占领高地、勤奋。

2009年,当很多人还在摸索着微博的各项功能时,花花便想到要在微博上卖东西。“微博的传播速度快,带动力强,很适合做点兼职生意。”朝九晚五的

花花开始利用微博卖起包包。

“我做得早,生意就好。”最顶峰的时候,花花日收入有近两千元。后来,微信出现,在很多人还没开始玩微信时,花花已经在微信朋友圈里闻到了商业的气息。

“刚开始,我也是跟其他人一样,把自己的微店弄成‘杂货铺’。”花花说,她曾经历了一段迷

惘期,上各种商品,什么都卖,但由于频繁刷屏反而容易让人反感。2013年,她重新定位,分门别类专营鲑鱼片和童装,并注册了两个微信号。

“虽然专营的微信号里,好友没有主号多,但大家都是有需求并且信任你的。”如今,花花的两家微店都小有名气,童装店一天能售出五六件衣服。

和厂家合作,卖亲情价

金女士兼职做微商,源于亲戚在桐乡有服装厂,生产貂绒毛衣等产品,她可以以出厂价拿货,价格比实体店便宜不少。此外,她曾在北方上大学,有不少同学朋友,算是一个潜在的客户群。

“北方冬天很冷,对貂绒毛衣等服装需求也大,朋友们对我也信得过,所以衣服不愁卖。”

金女士说,高档商品在实体店里的价格很高,而在淘宝上又容易买到假货,但老同学对她信得过,销量也就上去了。现在,她平均每天能卖四五单。

不过,正因为很多顾客都是朋友,所以诚信和质量就非常重要,如果卖了次品,怎么跟朋友交代?金女士认为,经营微商其实是用自己的人品做

担保,所以卖假货、次品这种事是绝对不能干的。另外,因为给的都是“亲情价”,别看销量大,利润却不多。

“好在寄送并不需要我自己动手,而直接由厂家发货,压力还不算大。”金女士觉得,充分利用身边的人脉资源以及和厂家密切合作,可以让微商走得长远。

小众产品怎么赚

家住莘滕的李先生今年30多岁,在一家教育培训机构工作,业余时间较多。他喜欢围棋,去年干脆接手了一家销售围棋用品的淘宝店并开起微店,销售围棋教材、棋具等。经营方式是从上家进货,存在家里,通过电脑、手机和客户沟通,再用快递寄出去。

“下围棋是一个非常小众的

消遣,买用具、教材的人很少。”李先生说,他的客户群大多是一些围棋馆、学校等地的工作人员。在他接手前,这家淘宝店基本没什么生意,不过他接手后下了番功夫,很快每月利润增至千多元。

“为顾客做好全方位服务很重要。除告诉顾客价格多少,能不能包邮,最重要的是通过沟通建

立信任。”李先生非常注重客户需求,他了解到很多客户打算做培训班或开展围棋活动后,他会用自己的经验给客户提建议,比如组织人员、安排场所需要注意的问题。“几次询问下来,对方比较认可,生意就好做多了。”他戏称,虽然只是兼职,但自己要做前台咨询、销售推广、售后服务全部工作。

代购产品货真价实

“女人最喜欢的东西无外乎三样,衣服、化妆品、包。”舒女士是我市某物业公司的一名会计,是在微信朋友圈从事化妆品代购一年多的“代购达人”。她是一个爱美的人,平时一有空就会关注化妆品,了解最新行情,好用的化妆品还会在微信朋友圈里与姐妹们一起分享。

去年3月初,她收到一位在韩国的朋友寄来的一些化妆品,用后感觉挺不错的,于是像往常一样拍了照片在微信朋友圈里分享后感受。就是这次分享,让她开启了兼职做微商的道路。

舒女士把信息发到朋友圈没多久,就有人回帖询问这些化妆品的功效以及从哪里购买等具体信息,她都一一给予答复。“连续几天都有人向我打听,甚

至有熟人还直接让我帮忙代购,这让我意识到这里面或许有商机,于是就想到兼职代购韩国化妆品。”舒女士说。

刚开始做代购,积累人气,打开朋友圈很重要。舒女士深知这一点,在代购中她采用薄利多销的方式来帮他人代购。她说:“我通过韩国的朋友利用活动价或折扣价拿到产品,然后以原价出售,与人们自己去韩国买的价格差不多,大家都乐意接受。”就这样,舒女士的代购业务在朋友圈里慢慢积累了人气,一些人不仅自己买,还带动身边的朋友来买,客户量也逐渐增多。如今,舒女士已经有固定客户100多人。

舒女士在做微商之前也曾做过一段时间淘宝。她说,微商

的操作方式比淘宝方便,微商的客户基本上是本地的,寄送也非常方便,如果近的话,就自己送货上门。近一年来,舒女士兼职的网络生意做得风生水起,平均月收入达3000多元。

记者调查发现,不少人兼职做微商只是跟风,赚大钱的不多,很多都是“帮帮忙”。

诸葛先生有一份稳定的工作,因为平时经常参与公益活动,人脉很广。去年年底有一位做呛蟹生意的朋友托他帮忙做一些宣传。“两个月不到卖出30多箱,每箱价格约150元,我一箱赚20多元。”诸葛先生说,其实这点利润也没什么意思,主要还是给朋友帮帮忙。“也听说有人赚大钱,但我的朋友里怎么就找不到?”诸葛先生笑着说。



[朋友圈做生意,当心被‘杀熟’]

随着智能手机高速发展,微信、陌陌等社交软件受众广泛。“原版皮包”“代购韩国化妆品”……近年来,不少人的微信“朋友圈”和微博里总是充斥着这些字眼,有时候甚至满屏都是。

当然,不少正规途径做生意的微商,得到了用户的欢迎。不过,从认识的熟人那里买来的商品就一定可靠吗?一旦消费者权益受到侵害,又该如何维权?

记者近日从市场监督管理局了解到,2014年,我市全年共查处网络违法案件77件,其中移送公安4件,罚没款65万余元。

以2014年7月的一起为例,在位于安阳街道农行大厦的一家从事“allo&lugh”韩国品牌童装的网店里,当事人承认,其网店经营的是假冒“allo&lugh”韩国品牌童装,而该网店交易时大多称“原单”或者工厂直接拿货,销售已达3400多笔。

“我每天睁开眼就要看手机,离了手机简直无法生活。也不记得从什么时候开始,我的微信‘朋友圈’一刷新就是各种广告。从高仿的皮包,到从海外代购的化妆品,再到红酒、茶叶……我的这些朋友们售卖的东西,可谓五花八门、样样俱全。”市民张先生说。

市民董先生说,他有个朋友通过微信圈代购高级化妆品,几乎没有投入,别人下了订单后,他才去购买此商品。“这样的交易方式肯定是稳赚不赔的啊,不用交税、不用办营业执照,还不交房租。”董先生说。

说起对这些商品的可信度,市民高女士表示,如果是熟悉的朋友她会买,不是太熟的话就要斟酌一

下。“就算卖家说自己卖的东西是真的,我看不像就不会买;如果卖家比较诚实,直接说不是真的,但如果是高仿的或者原版的我也会买。”

不过,对这样的销售方式,也有市民心里没底,产生纠纷该怎样维权?对于一些售卖高仿奢侈品的行为有无法律规定?

浙江叶晓平律师事务所主任叶晓平说,销售高仿奢侈品是违法行为。根据相关法律规定,销售明知是假冒注册商标的商品,销售金额数额较大的,处三年以下有期徒刑或者拘役,并处或者单处罚金;销售金额巨大的,处三年以上七年以下有期徒刑,并处罚金。她建议,消费者对“朋友圈”内售卖的商品要理性购买,付款方式最好选用第三方支付。如果在微信上购买了贵重商品,一定要注意保留聊天记录,以及银行的转账凭证,一旦产生纠纷,消费者可第一时间到相关部门进行举报,这些记录将成为维护自身合法权益的证据。

在微信、微博上购买了假冒伪劣产品,消费者该怎样来维权?市市场监督管理局消费者权益保护科负责人表示,微信销售模式与传统销售模式不同,它没有实行实名制,也没有向有关部门登记备案,一旦市民发现自己买到假冒伪劣的商品,除非认识卖家,否则很难查到用户的真实信息。另外,“朋友圈”卖劣质或者高仿的产品,交易往往是比较私密的,也没有相关的消费凭证,再加上它没有固定的场所,监管上处于空白。他建议,贵重的物品尽量不要在“朋友圈”购买。