

一杯奶茶钱就能海外开店?

起底直播间“致富陷阱”

“只需一杯奶茶钱就能搭建平台做跨境电商”“一件代发、无需囤货、平台推流”“开个网店就能躺着赚钱”……在短视频或直播间里,不少人刷到过这样的广告。岂料,就有人被短视频广告引流到直播间,在主播的推介下通过第三方软件开通“跨境电商店铺”,本以为能依托“大平台”创业赚钱,结果被骗得血本无归。

■据《现代快报》



“海外店铺”轻松搭建?

“躺着赚钱”变成垫资陷阱

邓博(化名)清晰地记得,2024年11月26日,他意外刷到一则短视频,被其宣传的“致富经”吸引。

在主播奋力吆喝的直播间,做跨境电商被描述为只需“花一杯奶茶钱”就可以试一试的“低成本甚至零成本创业”,且名额有限、先到先得。

“不需要粉丝、不需要交保证金,给大家7天时间去试,合适、满意就坚持做,经营权是永久的,不合适、不满意随时退。下单就可以开通,把店铺交付给您,咱们花5-10分钟就可以上手了……”

邓博抱着试试看的心态下单。客服声称,不需要任何执照、资质、货源,只需开通“海外店铺”并及时处理好每一笔订单,就能轻松高效做副业。

“客服要求下载他的App,搭建‘商铺’。我的‘店铺’搭建之后,商品上架,给我的商品应该都是虚拟商品,有服装和电器。买家买完货,显示已经付款,我就要垫付资金提货、给买家发货。”邓博点击对方发来的第三方链接,按其指引下载App,搭建“海外店铺”的过程并不复杂。“客户”下单什么商品,买了几件,定价多少,“店铺”的后台页面呈现得明明白白。这一模式要求“货品”由店主先行垫资,“平台”代为采购、直接发货,“收益”来自于每一单的差价和提成。

方玲(化名)和邓博的境遇相似,“运营导师”这样讲解赚钱逻辑:假设有人在店里买了一件童装,这一单有20%的利润佣金,但是要先去进货,比如要卖60元,需要拿50元去进货,进完货才能赚到10元。

闭店需缴纳高额费用

“生意兴隆”却血本无归

方玲和邓博“垫钱铺货”后,以为自物流签收后最近七天就会自动回款,到时就能提现,还本、获利。

运营之初,对于小额回款,邓博提现到账也很顺利。他回忆,对方称“垫付货款”以美元结算、需要换汇,要求店主以京东E卡等方式向其转账。

“在他的App里可以查到发货到什么地方、什么时间发货、商品在路上的行程。因为我一直是垫付资金,用现金买的京东E卡,在我的‘店铺’里显示资金已经回笼到我的账户上,却提不出来。127000元的垫付货款,125000元买的京东E卡,因为要兑换美元。”

很快,一笔十万元回款的缺口让邓博再难继续,他决定向“运营导师”申请闭店,希望待回款到账再重新开店。这时,“解决专员”发来一份盖着“TIKTOK国际电商财务部”公章的电子通知,直接让邓博傻了眼——因其店铺经营未三十天,“推流费”需要店主自己承担,按一个访客浏览量价值1美元计算,这笔费用折算成人民币超过7万元,缴纳完“推流费”才能清算本金和利润,可见“闭店”这条路压根行不通。

“订单”数量和金额越来越高,小店看上去“生意兴隆”,但回款却越来越慢。协商“暂停营业”后,店铺却莫名来了更多同样的订单,需要继续垫付,方玲这才意识到自己早已落入骗局。

用的假资质、假公章 冒充抖音官方诱骗用户

在警方的协助下,方玲成功追回一张还没用掉的价值2000元的京东E卡,然而她在“跨境电商”业务中共投入3万多元。“找到了他的营业执照,当地警方调查发现找不到这个人,他的执照有可能是卖给别人的。”

在抖音直播间直播,以抖音的名义吸引用户开设“海外店铺”、做“跨境电商”生意,这些主播和“客服”向用户展示的假资质、假公章都以抖音为名。实际上,他们把受害者引入私域,进一步设置套路,第三方App里所有的订单页面全是伪造。

在直播间中宣称,“你帮抖音卖货,抖音给你分配流量,不是给你开通分店,是开通

抖音分店卖货的权限,你相当于抖音分店的售货员”。

对于主播的说辞,方玲向抖音提出质疑:“主播在直播间里称自己是抖音的,还有工号、身份证、营业执照、委托书、授权书,却没人澄清。”

一名抖音客服人员回应称,平台的实际运营情况与直播间主播所言内容不符。“这些主播属于平台用户身份,平台用户在进行直播时,我们没办法每分钟每秒对每个主播说的每句话监控。有很多用户利用直播平台骗取其他用户的资金,这肯定不允许。建议您遇到这种直播间千万不要相信,第一时间提交举报。”

这个骗局被多次曝光 “无货源跨境电商”如何运作

“无货源跨境电商”骗局在各反诈平台已被多次曝光。诈骗团伙首先会通过社交平台广泛投放“0元开海外网店”“免费搭建店铺”等广告,展示虚假的订单截图和高额盈利提现记录。再假冒运营官方,以客服身份让用户下载第三方软件,虚构接单、发货、提现等电商标准化流程。

待受害人注册“开店”后,诈骗团伙通过后台操作使“店铺”流量大增,“订单”不断涌来,诱导受害人加大投资“垫付货款”,并以

美元结算、需要换汇为由,让用户通过付款码、银行账号、云闪付、京东E卡、虚拟币甚至现金等方式转账。当受害人投入资金越来越多、“账户”不断升值,想要提现时,就会遇到“账户异常”“操作失误”等理由提现失败。

若想解决问题,对方会要求受害人不断缴纳“解冻金”“手续费”等,直到受害人察觉被骗,随后关闭虚假平台、拉黑联系方式,让受害者追悔莫及。遇到这类情况,即便报警,追回资金也困难重重。

鲜有人追回全部损失 投资需认准官方渠道

多名受害人透露,几乎所有人在得知被骗后都选择报警,但鲜有追回全部损失的案例。

中国政法大学特约研究员赵占领解释,从民事角度来讲,直播间经营者为了规避风险,可能采取一些逃避法律责任的方法,比如用他人身份注册。这种情况,可能最后起诉了直播间的经营者,判他承担相应的连带责任,但是没办法追究到行为人背后的实控人,而用于注册直播间账号的个人或机构,可能不一定有相应的偿付能力,比如注册的空壳公司,这种情况下要追回损失相对比较难。

“类似这种案件中,受害者维权特别是通过民事途径维权行不通、很难真正追究损失,主要还是靠刑事途径维护自身权益。如果犯罪嫌疑人出境,而且支付工具是一些虚拟货币,追查可能更加困难。”赵占领说。

杨舒(化名)从事跨境电商行业多年,他告诉记者,近年来,跨境电商行业发展的

确为从业者提供了一定空间,但人行和赚钱并不像骗子描述的那样唾手可得。

杨舒解释,跨境电商的本质是国际贸易通过电子商务的海外零售活动,所以如果一个商户要入驻跨境电商平台从事这一行,可能要涉及选品、生产、采购、仓储、物流、清关、营销以及售后服务等多个环节。其中,货源直接关系到商品质量、价格竞争力和供应链的稳定。无论如何,跨境电商不可能是“零门槛”的。

对于潜在的跨境电商从业者,杨舒建议,投资只认官方渠道,且相关操作最好在电脑上进行。“骗局一般发生在非官方渠道,骗子会采用伪造官网、冒充官方人员、发送来路不明的链接或邮件等方式,把潜在的受骗者引诱到假冒网站上。最简单的方法就是核实企业官网之后,认准官方招商平台,一般的企业官网都会有认证标识,也会给出合作的联系方式和相关入口。”