

多家机构宣传“无货源跨境电商”

当甩手掌柜真能赚钱吗？



网络图片

经历 开网店被骗31万元

原本做餐饮的老丁，通过多年经营攒下了一些钱，他想用这笔钱做点投资。一个多月前，网上一则“无货源跨境电商”的广告吸引了他。

“没货源也能干”“有专人负责运营店铺”“利润率从30%到300%”……老丁被一连串的宣传语冲昏了头脑，向系统后台发送了想开店的请求，并留下联系方式。不一会儿，就有客服找上门，还推荐了一位“运营经理”和老丁对接。

运营经理介绍，他们的无货源跨境电商模式，指的是先帮助老丁在韩国的“乐天”电商平台开店，具体要卖什么，则由专门的选品人员帮忙选品，上架到店铺。公司有一个“大型仓储中心”，上架的商品在仓储中心都有库存，如果有韩国消费者拍下了店铺商品，老丁需要支付货品的成本费，运营人员后续就会把货发到国外，售价减去成本价就是赚到的钱。整个过程中，老丁除了支付进货款，其他任何环节都不用操心。

尽管还是半懂不懂，但一听说有专人帮忙运营，老丁决定先开个店试试。很快，运营经理发来一个链接，称开店已经成功，可以点击链接进入店铺后台。老丁看到，刚开始的几天，每天订单只有几个，又过了几天变成了每天十几个。半个月之后，一天就有上百个订单。

随着订单一起发来的还有“进货账单”，半个多月时间，老丁就支付了31万元进货款。而拍出去的数百个订单中，仅有12个显示收货成功，剩下的都“还在路上”。仅仅对比这12个订单的商品售价和进货成本，感觉确实“赚了不少”。

正当他以为能赚更多的钱时，一通96110反诈电话打来，击碎了他的幻想。反诈民警告知，老丁可能遭遇了网络诈骗。

在那之后，老丁再想进网店后台查看，却发现网址登不进去了。原来，这家公司架设的是一个假冒网站，给老丁发来的链接，根本就不是真正的电商平台。店铺和订单自然也都是假的，骗子看上的就是老丁所付的货款，随时准备收割跑路。

那12笔订单“赚到的钱”，老丁根本也取不出来。老丁目前已经向属地派出所报警，案件还在进一步侦破当中。

猫腻 合同里处处是陷阱

记者发现，目前网络平台上的“跨境电商服务”广告非常多。宣传语五花八门，但往往离不开“流量大”“竞争小”“门槛低”等关键词。当记者表明自己不是厂家，没有可卖的产品时，客服总会称没有产品也能做。

相比于直接架设一个假网站骗进货钱，记者咨询的服务商大多玩的是另一个套路。帮你开店的平台是真实的，但双方签署的合作合同中，暗藏着许多猫腻，客户投资的钱有可能血本无归。

“同样一个钱包，国内卖28元人民币，欧洲能卖23.65欧元，这个就是赚产品的汇率差价，利润高。”一家服务商的运营经理小杨向记者介绍。为了证明所言非虚，小杨还发来了一段10秒的视频。视频是用手机拍摄的电脑屏幕，上面分别显示着国内和国外平台的两家网店，卖的似乎是同样的钱包，价格也如介绍所说差距很大。但因为视频拍得十分模糊，除了商品售价能勉强辨认，店铺销量是多少，店铺的网址是什么都无法看清。

这家机构推出的服务，是帮助客户在亚马逊电商平台开店并运营。客户“全程不用管”。但要先支付一笔服务费，店铺开后，还需要根据拍下的订单来承担进货费。服务费交得越多，机构能“保证”的店铺年营业额也会越高。方案中最高一档是85800元服务费，保证店铺一年最少有200万元的营业额。

质疑 无货源电商“不合逻辑”

不同机构，合同中的坑钱套路不同，但基本都围绕着服务费展开。另一家机构开出的服务费价格是69800元，保证店铺运营4个月内达到营业额12000美金。如果达不到怎么办？相比之前那家机构的不清不白，这家倒是写得很明白。营业额在8000美元到12000美元之间，退还10%服务费；营业额在6000美元到8000美元之间，退还20%服务费；营业额不足6000美元，退还30%服务费。如此算来，即使店铺开后一笔业务都没做成，机构最多也只能退还69800元服务费的30%，剩下的70%根本要不回来。

“无货源电商这件事，从逻辑上是不符合电商根本规律的。”北京商业经济学会常务副会长赖阳认为，电子商务省去了中间商这一环节，厂家可以直接把产品卖给消费者，这才使得网购的价格更有竞争力，“无货源电商等于又把中间商给加进来了，竞争力肯定是要下降的。可能在一些商业缝隙中能

听到记者想投资最高一档方案，小杨发来了一份电子合同。仔细观察发现，合同上有很多暗藏的坑点。小杨此前声称，合同三年一签，到期后可以免费续约，但发来的合同里完全没有提免费续约这件事。至于保证的营业额未达标怎么办，合同里更是一笔没写。合同里写得最清楚的，反而是客户应该向机构支付“店铺营业额的12%”作为佣金，如果客户未按时支付，机构有权随时终止合同。

合同内容为什么和宣传不符？面对质疑，小杨连忙说刚才发送的是合同模板，不是真正的合同。在记者的要求下，“真合同”才发了过来，对比发现，文档的末尾加上了一句“可免费续约”，以及另外一句“未达到签约销售额按比例退款”。但到底是什么比例，退的是什么款，都没有说清楚。

此外，小杨在推销时还提到，如果店铺利润率不达标，公司会给客户补贴至标准数值。标准到底是多少，也是一会儿一变，最开始说是30%，后来又变成50%。而这项口头许诺的“补偿措施”，同样没有在“真合同”中出现。

随后，记者还要求小杨把之前发过的10秒视频中两家网店的网址发过来，看看跨境卖钱包是不是这么赚钱。没想到对方的态度一改之前的热情，只是冷冷地丢下一句：“只是给你举个例子”，随后又说“视频里的网址找不到了”。

赚到一点钱，但像机构宣称的那样能大赚特赚，是不现实的。”

以小杨给出的店铺营业额和利润率来计算，店铺营业额200万，利润率在50%，也就是利润100万。机构收取营业额的12%作为佣金，是24万。最后算下来，客户能拿76万，机构24万。“如果无货源电商真有这么赚，机构为什么不自己把钱赚了，还要把利润大头让客户呢？”

赖阳介绍，在跨境电商领域确实存在一批服务商，但他们主要针对的是产品的生产厂家。国内的厂家想把产品销往国外缺少渠道，就可以委托服务商，由服务商负责国外电商平台的店铺开设、运营等工作。有些国外电商平台的政策比较特殊，如果不了解环境贸然开店，还可能有店铺被封的风险。由服务商牵线搭桥，可以让售卖过程更加稳妥。“但这针对的还是货源模式。如果机构把所有环节全包了，就让你躺着赚钱，哪有这么好的事呢？”（据《北京晚报》）

近期有多家机构都在宣传“无货源跨境电商业务”，称可以帮客户在国外的电商平台开店、运营，即使客户没产品也能参与，一个机构从进货到卖货“全都帮你搞定”。

当个甩手掌柜真的能躺着赚钱吗？记者调查发现，这些机构给出的合同暗藏猫腻，赚钱很可能变成坑钱。有的机构甚至全程弄虚作假，已经构成诈骗。