

67659999



新闻线索奖每周一名 挂烫机一台

# 网上有“托儿”专门帮人摆脱应酬

## 你不想喝酒他就打来电话帮你解围,一次收费5毛到5元不等

不想见的人必须得见,不想赴的宴会不能不去……每到这时,真想自己的手机赶快响起,好借机脱身。目前,网上一些有心人把住这个“商机”,专门当“托儿”提供“摆脱应酬”的服务来挣钱。昨日上午,市民何先生向本报报料,他花了2.5元用这种“托儿”成功从酒场中“脱身”。

晚报记者 吴泳 实习生 魏韩冰/文  
晚报记者 周雨/图

### 买家自述

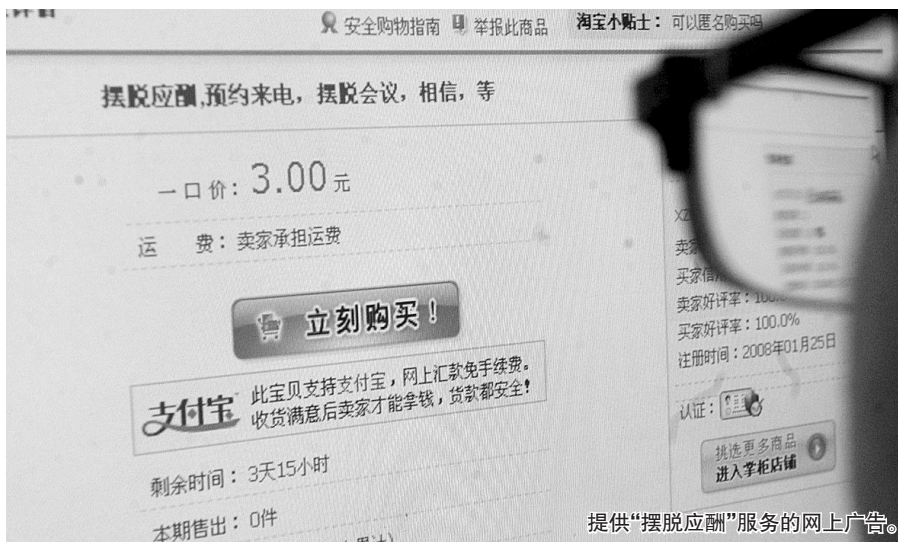
#### 老应酬都酒精肝了 买个“来电”摆脱吧

何先生在我市一家保险公司工作:“平时应酬太多,前段一检查身体,血压高,血脂稠,还有酒精肝。”面对三天两头的宴会,他苦不堪言,但又不能不给客户面子。

7月30日前后,何先生在本市一网站的BBS上发现一个帖子,称可随时提供“摆脱应酬”服务,一次收费2.5元,通过网上银行支付宝支付。“我当时觉得这人挺有头脑的,很好奇。”何先生看了帖子回复,客户对这个发帖人的服务评价还不错,就用QQ进行了联系。

8月2日15时许,几名客户又约何先生去唱歌。客户不能不见,可实在不想再喝酒,何先生于是联系了那个“托儿”。

16时10分,他们一行在恋歌房刚喝了两大啤酒,电话果然准时响起,何先生便以老乡出了急事为由成功“脱身”。



提供“摆脱应酬”服务的网上广告。

### 网上调查

#### “托儿”一次5毛到5块不等

记者在“淘宝网”上搜出60多家网上小店提供“摆脱应酬”服务。店家多以“适时电话,摆脱应酬”来宣传自己,要价最低的0.5元,最高的5元,大多为2~3元。

“其实对我们这些开‘网店’的人来说,这个服务只作为第二经营范围,我们主要以销售衣服、数码产品等商品为主。”网名为“戈壁甘泉”的网上“店主”介绍,他搞电子商务3年多了,发现有人做这个“摆脱应酬”服务后,就立马“跟进”了。“有需求就有市场,‘仁核桃俩枣’也是利润啊。”他说,城市里需要这种服务的人越来越多,这个服务虽然收费低,但店主需要的成本只有一部电话,而给人打个电话也就几毛钱。

### 市民说法

#### 存在着个人信息泄露的风险

对此,记者街头采访了一些市民。市民黄女士的说法代表了一部分人的观点:这种事找个好朋友就能解决,没有必要花钱雇“托儿”。而且,自己的手机号码等个人信息也有泄露的风险。

何先生则认为,这种服务挺及时,挺人性化。既方便了自己,也不伤别人的面子和感情。如果找熟人或好友当“托儿”,有时会因不愿暴露自己的隐私而不方便,找个陌生人反而更放心。

他说,在网上“订购”这种服务的确存在着个人信息泄露的风险,因此要留心提供服务者的网上信誉和客户对他们的评价。

### 顾客付的钱里 卷了个求救纸条

□晚报记者 辛晓青 通讯员 赵正银

本报讯 生活作息完全被监督,说要走还被暴打一顿,广东教师陈某被表弟骗至郑州刘砦村的一个传销窝点后,彻底失去人身自由。3日晚,他趁买烟时将求救纸条夹进钱里,烟酒店老板昨日报警,工商公安联合将该窝点取缔,陈某终于踏上回家的火车。

陈某获救后介绍,他在广东揭阳中学教书,放暑假后表弟蔡某邀请他来郑州玩,到了郑州后第二天,表弟把他带到刘砦村一个“营销”课堂,期间表弟说上厕所就再也没有露面。

“那课一听就是传销,让交2800元”,陈某准备离开,结果七八个人上前把他暴打一顿,之后就一直有人看着他。

8月3日,陈某借买烟之机,将事先写好的纸条卷在钱里递给烟酒店老板,纸条上写着“刘砦村,传销难脱身,帮忙报个警”。

昨日,二七工商分局会同公安部门对刘砦村一民房进行了查处,救出了陈某。其他18名传销人员通过教育后,全部予以遣散。



# 金星啤酒 开创中国啤酒新时代



郑州站火炬手中国金星啤酒集团董事长张铁山

### 金星 全心全意做中国最好的啤酒

20年来,金星致力于实现“做中国最好啤酒制造商”的目标。从名不见经传,到中国啤酒四强;从区域品牌到全国知名品牌;从中西王到中国啤酒行业第二阵营的领军者,出身寒门、但抱负远大的金星一路成长跨越诸多豪门,成为中国啤酒大众市场主导者和中西部市场的领导者。

“做中国最好的啤酒”,金星,一个锐意成长的优秀中国本土企业向世界呐喊燃烧激情的凌云壮志。

中国名牌产品、绿色食品、国家免检产品、中国驰名商标,这些中国食品行业的最高质量殊荣,是对金星“做中国最好啤酒”的有力诠释!

凭借完美的品质,金星啤酒热销全国!

在郑州,金星啤酒市场占有率高达70%,金星新一代是市场骄子,销售火爆;

在昆明,金星市场销量连续几年保持第一,是市场遥遥领先品牌;

在贵州,金星市场份额一家独大,成为消费者忠诚度最高的啤酒品牌;

在成都,金星啤酒城市中高端产品销量

稳步上升,是消费者最信赖的品牌;

在西安,金星蓝马直面对手,品牌优势锋芒毕露,蓝马果啤征服三秦消费者;

在甘肃,蓝马啤酒仅用两年时间就做成当地第一品牌,首选品牌势不可挡;

在山东,金星啤酒冲击中国啤酒大本营,改变山东啤酒竞争格局;

在南京,金星起于江浙,成为增长最快的啤酒品牌;

在山西,金星啤酒走进千家万户,是消费者心目中的市场成熟品牌;

在广东,金星是新崛起的生力军,打出岭南一片天空。

2006年,金星啤酒集团为新一代年轻中国人精心酿制、新形象、新品质、新口味的金星新一代啤酒,畅销中国。

在新一代年轻中国人心目中,喝金星新一代就是时尚,就是健康,就是潮流!金星新一代啤酒,已经成为新一代年轻中国人的第一选择!

### “让世界了解中国的金星”

让世界了解金星的鲜活成长,让世界分享一个优秀中国啤酒企业的精彩。

在闻名世界的德国慕尼黑啤酒节,在世界顶尖啤酒制造商美国AB公司总部,在世界啤酒巨头喜力啤酒荷兰总部,在丹麦嘉士伯啤酒酿造总部,金星的身影频频出现在世界啤酒行业最繁荣、最活跃的国度

“让世界了解中国的金星,了解中国啤酒工业史上一个优秀企业的鲜活成长!”

在闻名世界的德国慕尼黑啤酒节,金星自立自强的中国式成长法则引起多方关注。主办方对吸纳金星这样的优秀中国啤酒企

业为交流合作伙伴饶有兴致。与会的啤酒制造商,对金星表现出极大地热情与关注。

在世界顶尖啤酒制造商美国AB公司总部,金星考察团将中国本土企业的管理心得与AB公司国际部总裁伯尔思倾心交流,共同探讨世界啤酒的未来与走向。

在世界啤酒巨头喜力啤酒荷兰总部,喜力啤酒顶尖品酒师品尝考察团带来的金星啤酒后,啧啧称赞:“Jinxing Beer, very good!”

在丹麦嘉士伯啤酒酿造总部,口感风行世界、备受年轻人喜爱的嘉士伯啤酒的品评专家们,夸赞金星啤酒清爽口感的高品质。金星的身影频频出现在世界啤酒行业最繁荣、最活跃的国度。

每年,金星啤酒集团都要组织一批专门人员出国考察,与国外知名啤酒企业交流品牌成长经验,学习先进的产品品质管理经验。数年来,金星出国考察团人数已达千余人。他们的足迹遍布欧洲、美洲、拉丁美洲以及非洲。

金星将目光投向世界,世界将目光聚焦金星。

AB公司总裁安海斯·布希屡次访问金星啤酒集团总部,常“到金星看看”的情形就像朋友串门一样,身为AB公司最高长官的布希高度评价金星啤酒先进的生产管理模式和产品质量保障体系。

世界知名啤酒企业日本麒麟啤酒公司对金星的成长表示出极大地兴趣与关注,诚挚的造访表明其与金星开展更多交流的渴望。

来自非洲和拉美国家的50余位外交官和商务参赞,考察金星啤酒集团总部,赞叹

金星优美的生产环境和先进的啤酒酿造技术,他们开出最优惠的政策吸引金星投资非洲,渴望中国的金星之光照耀非洲市场。

金星啤酒与世界啤酒巨头的亲密接触,让世界认识了一个全新的中国优秀企业:中国啤酒行业的新生力量和年轻王者;中国啤酒行业第二阵营领军者;中国啤酒大众市场的主导者和中西部啤酒市场的领导者。

环球知名商业杂志《福布斯》高度关注金星独特的商业运作个性,褒扬金星啤酒是中国啤酒的平民英雄。

闫亚磊



非洲外交使团考察金星



荷兰喜力啤酒品酒师盛赞金星啤酒