

《QQ群主撮合网友搞聚会 一个月轻轻松松赚几千》后续

金盆洗手后,一QQ群主大讲生意经

## 一次聚会就赚了3000多元

一次K歌后,记者暗地查账,群主一晚挣1150元

□ 晚报记者 孙庆辉

前不久,本报以《QQ群主撮合网友搞聚会 一个月轻轻松松赚几千》为题,报道了有人利用QQ群主的身份,经常组织大家掏钱聚会。其目的就是让大家消费,他们借机吃回扣,有的月收入达数千元的消息,引起不少网友共鸣。

网友“腊月¥花开”昨日联系到记者说,此前一直从事这一行业,并且积累了不少经验。现在已经在江苏一单位工作的他,讲述了自己做群主赚钱的经历,以此提醒广大网友不再上当受骗。

**意外发现:“QQ群主”搞聚会收到“好处费”**

“我的全部家当只有一台电脑和用于建QQ群的虚拟Q币,每个月就可以赚几千元,比我同期毕业的同学强多了。”说话时,网友“腊月¥花开”甚至有点炫耀。他告诉记者,他是郑州一家职业学校毕业的学生,毕业后,就在QQ群里就业了,赚钱的方式就是组织群友AA制聚会,到酒吧、KTV、近郊风景区等地方消费,然后他与这些经营场所“猛砍价格”,最终按参会的人数赚取差价。

“腊月¥花开”说,他在1年前,就建立了第一个QQ群,那是一个老乡群。

由于群里都是老乡,于是有人在群里提议搞个老乡聚会,大家见个面。作为群主,“腊月¥花开”负责操作了这次群员聚会。大家约好去某家烤肉店吃烧烤,所有群员AA制,每人交50元。“我们吃完烧烤,我去结账时,老板有意少

收了100元,说这是我的‘好处费’。”

**赚钱心得:适合成年人的“话题”群最受欢迎**

就这样,“腊月¥花开”一发而不可收,他开始大量建同城交友QQ群,希望从中赚更多的钱,一年内共建47个群。

“刚开始我的目标是学生族、老乡群,后来发现成年人也喜欢通过QQ交友,于是我就投其所好,建立起了很多适合成年人的‘话题’群,比如书画爱好者群、离婚者群、户外运动群等。”据了解,“腊月¥花开”这些“话题”群里的人大多都是30多岁的成年人,有一定的经济基础。

今年5月他组织的一个“户外群”的网友去巩义某山庄聚会,吃住玩一天半,每名群友交费200元。经过一番讨价还价,最终该山庄只收取了120/人的费用,“腊月¥花开”从中一次性就赚到3000多元。

**网友揭露:群主经常组织定点消费活动嫌疑大**

“我随群一个月聚会5次了,大家玩得很开心,就是每次聚会的消费很不透明,让人觉得不舒服。”网友“快乐并快乐着”介绍,在同事中,参加群友聚会的休闲方式很流行。“几次下来,我发现群主收了钱,但从不让我们看账单,也没有返还余额。”

后来,她看了本报的报道后,就在网上进行了调查,发现群主一个人建了10多个群,都是叫休闲咖啡屋之类的名字,群主经常组织群内成

员聚会。

“我亲眼看见群主和酒吧里的人谈回扣,很可能是酒托。”网友“咖啡滋味”也向记者证实。她提醒广大网友,如果所在QQ群经常组织高消费活动,而且消费地点固定,那就要谨慎了。

**记者调查:群主一次KTV聚会赚了1150元**

就在两天前,记者随群友到文化路与纬五路一家酒吧,看见群主确实和酒吧里的人很熟悉。“经常有人组织QQ群友过来,他们属于酒吧里比较稳定的消费群体,老板很关注。”一位服务员还透露,不少酒吧还派出专人负责建立QQ群、组织聚会以暗中招揽生意。

而在上周一,记者和另外一个群的网友一起到金水路一家KTV聚会,晚上陆续来了14个人,每人都按约定缴纳了150元。记者后来算了一笔账,在KTV玩一个晚上,14人共交2100元钱,而且来的14个人不是一起来的,有的是快结束时才来的,只唱了一首歌。而活动结束后,网友们谁都没有计较究竟消费了多少钱就直接散了。

正好这家KTV的老板与记者有一面之交,记者查了一下那晚的消费记录。由于组织活动的群友是KTV的老顾客,和经理认识,他们当晚享受的是“优惠价”,10人大包厢的包厢费标准为888元,打折后约630元,吃完包厢本来赠送的酒水果盘,加上喝了另外补上的一些冰红茶、啤酒,所有费用一个晚上950元。

公告

一个“生日派对”的召集令

4号晚6点半在经七路某某酒店,群主青青草莓开生日派对,饭后酒吧疯狂。费用为AB制(男的多掏点,女的少掏点)。

网友议论

**挨宰后,网友意见不一致**

“苏格拉底”:商机无处不在啊?不过也得讲良心吧?谴责黑心群主。

“七月花开”:告群主联合商家吃回扣,违反《反不正当竞争法》,可以罚款5000元。活该。

“玉镯儿”:偶没宰过,不过,赚这种钱,的确不地道!这让原本以娱乐为目的的群友活动变了味,伤害了群友之间的相互信任。而且,许多参加活动的网友在参加完各种群活动之后,对自己挨了“温柔一刀”浑然不知。

只有一个网友认为:群主付出了精力和时间,也出卖自己的创意,多收点钱无可非议!周瑜打黄盖,一个愿打,一个愿挨。



# 好东西,卖好价 好价买来好健康

**场景描述:**(十一月一日上午九点左右,一对中年夫妻走进郑州分公司黄河路好想你专卖店。)

由于成本增加等原因,河南省新郑奥星实业有限公司决定于11月1日对好想你枣产品涨价。涨价第一天,一对中年夫妻走进郑州分公司黄河路好想你专卖店,营业员陈珍接待了他们。没想到,在陈珍的耐心解释下,这对夫妻不但没有较真涨价原因,还多买了3提“枣博士”。

陈珍:您好,欢迎光临,请随意看一下。

先生:您好,小姑娘,不用看了,我要5提枣博士。

陈珍:好的,两位这边请,先喝杯茶、品尝一下我们的产品,我马上给您拿货。

先生:好嘛,(那位男士边喝茶边高兴地说道)你们考虑得真周到啊,我们一进来,就感觉特别温馨,难怪你们店里生意这么红火,大公司就是不一样,好想你名不虚传啊。

陈珍:感谢您对我们的认可。先生,您的运气真好,现在是销售旺季,我们枣卖得特火,常常卖缺货,这不,昨天晚上刚到货,您要是昨天来,还没货呢(陈珍边走边说)!

先生:哟,我运气还真是不错,要不然就白跑一趟了。

陈珍:呵呵……是啊,来得早不如来得巧。

先生:(那位先生手拿茶杯,起来随意的看产品,突然在枣博士专柜前停住了脚步)哎,哎……姑娘你等一等,枣博士什么时候调价了?

陈珍:哦……是这样的,先生,我们的产品于11月1日,也就是今天正式调价了,这是红枣市场趋势,也不是每个人所能左右的了的。

先生:(面向女士)我早就预测,其他食品都涨价了,好想你这么好的枣产品,能不涨吗?

陈珍:先生,随着人们生活水平的提高,健康意识的增强,人们越来越注重膳食与营养。红枣作为一种药食兼用的果品,越来越受到广大消费者的青睐,市场的需求也越来越大。众所周知,受市场规律的影响,近几年,红枣的种植面积虽说不断的增加,但枣树从栽种到盛果期至少要三到五年,所以说,每年的红枣产量都不能满足市场需求,原料也随之越来越贵,与去年相比,价钱都上涨了将近50%,我们也是不得已而为之呀!

女士:哎,现在的健康滋补品真是贵

得很,枸杞、山药,冬虫夏草都涨疯了……红枣涨价也可以理解的。

先生:这老领导还就喜欢吃枣,说好想您枣好吃,点名要“枣博士”呢,为了他老人家的健康花这钱,值!

陈珍:是啊,一分钱一分货,同样的价钱在散货店里可能您能买上一大包,但是,像您这样有身份有地位的人,肯定也不会去那里买,况且,我们的产品,都是有质量保证的,尤其是“枣博

士”,每一颗枣都是经过精挑细选出来的,营养价值高,您啊买我们的枣是买对了,真正是“买的放心,吃的安心”。这样吧,先生,看您是“好想你”的忠实消费者,我给经理申请一下,待会儿送您一些休闲小食品吧…您看可以吧!。

先生:好啊……这小姑娘,嘴真会说,说得我现在都想吃呢,这样吧,再来三提,我们自己留一提,给咱爸妈送3提(先生看着爱人说)……

