

老骗术“丢垛子”花样翻新,许昌郭女士被骗7000余元

放下生意,天天在火车站附近逮骗子

结果,两个女骗子再次对她行骗时被抓

天上不会掉馅饼,很多时候掉下的是陷阱。连日来,先后有10余名小老板被翻新的老骗术忽悠,共损失约5万元财物。骗子的新花样是:半透明的丝袜里塞着厚厚一沓“百元钞”,真假难辨。骗人的地方从街头挪到繁华批发市场,她们专挑小老板下手。昨日,两名接连施展加强版“丢垛子”骗术的女子,被管城警方依法刑拘。

晚报记者 吴泳/文 周雨/图



面对大量的冥币和刑警的讯问,俩女骗子对自己行骗一事供认不讳。

上当的张女士气得3天没吃饭,还不敢和亲友说

昨日上午,在金城街管城公安分局刑警二中队(以下简称二中队),刚从安阳赶来的受害人张女士一见嫌疑人,眼睛都红了,冲上前就要踩她们,被民警及时拦住。“太可气了!就是她俩,化成灰我也认得!”张女士情绪有些失控。

张女士今年36岁,她介绍,自己在安阳市林州经营一家服装店。今年1月5日前后,她赶到郑州火车站地区世贸商城,想在节前一批新款时装。

张女士转了几家店面,正要上二楼时,一小捆东西“啪”的一声掉在她旁边。她回忆说,这摞东西外边套着丝袜,用黑皮筋捆着,里边是长方形粉红色厚厚一沓,乍看就是一捆百元大钞。还没等她看清,她身后的中年女子一把抢起票子往怀里揣,还神秘地示意她别声张,说丝袜里怕有1万多元钱,准备俩人分了。

张女士正在犹豫,一中年女子突然扭头找了回来,说自己的1万多元钱丢了,问张女士她们看见没。捡钱女子连忙否认,并把张女士拉到拐角僻静处,一把将怀里的票子塞进她的衣兜:“我先把她糊弄走,你拿着钱到银基后门等我。”

张女士说,那会儿脑子里想的全是丝袜里的钱了,心里怦怦直跳。她揣着丝袜包正要走,捡钱女子又拉住她:“这边有1万多呢。不是我不相信你,要不你押个东西吧,这样咱俩都放心。”见她说得爽快,张女士就把随身钱包和一部手机押给她,包里有3000多元现金。

按约定赶到银基后门后,张女士足足等了半个多小时,再也等不来捡钱女子。她再掏出丝袜一看,傻眼了,里面装的是冥钞。

张女士抹着眼泪说,她回到林州,只敢和家人说遇到贼了,自己气得3天都没吃饭,“老丢人啊”!

爱较真的郭女士怒了,丢下生意和骗子耗上了

二中队一中队长安韩磊介绍,这种看似粗糙的老骗术,一个月来却接连骗了10多个小老板。受害人每人的损失在2000~8000元,共约5万元。

就在警方加紧侦破时,这伙骗子碰到了不好惹的郭女士。38岁的郭女士是许昌市人,1月9日,还是在世贸商城,郭女士也中了“丢垛子”把戏,损失7000余元。

她没像其他受害人那样,抹着眼泪回家等消息。她干脆把许昌的生意也暂停了,待在郑州跟骗子耗上了。

警方介绍,郭女士报案后,天天就在世

贸商城、银基一带转悠,四处寻找骗子踪迹,24小时和警方保持联系。1月10日下午,她终于在世贸商城盯上骗她的两名女子,随后却跟丢了。她立马把骗子行踪反馈给警方。

1月11日上午,二中队民警经过连日摸排,终于带着郭女士,在世贸商城一楼发现两名女子。郭女士故意在她们面前晃,还掏钱假装进货。黄发女子再次将冥钞丢到郭女士脚跟前,潜伏的刑警迅速出击,将两名女嫌疑人一举抓获。警方随后从两人身上搜出塞着冥钞的丝袜。

警官说法:这是老骗术的翻新版

昨日上午,6名受害人闻讯赶到二中队,他们一致指认说,就是嫌疑人陈某、董某骗的。

今年40岁的董某是开封市开封县人。她说自己和老公生气,自己拿着100元钱跑到郑州。在火车站候车室,她一人哭泣时,一年约40岁男子上前搭讪,说能帮她找工作。董某和陈某说,丢垛子的骗术,就是该男子指使她们做的。

目前,陈、董二人已被刑拘,此案正在进一步处理中。

安韩磊分析说:这种骗术其实就是“丢垛子”的老把戏,现在骗子又花样翻新了。此外,以前“丢垛子”把戏多发生在街头。现在“双节”临近,批发市场商贾云集,这伙骗子把目标锁定在进货的外地老板身上,施骗地点转移到批发市场里。

线索提供 戴晓冰

热线一响 记者追访

67659999

您有新闻线索,还可以这样告诉晚报:

QQ: 66534952

东区热线: 60955255

如果您拍到现场画面

发邮件到zkd_tp@sina.com.cn

之前骗78岁老太太未成功 昨天骗76岁老太太又被识破



晚报首席记者 徐富盈 实习生 何涛 文/图

本报讯 1月9日,本报报道了3名男子和1名带着孩子的妇女,开着面包车在西站路上行骗,被78岁的王老太太识破。昨日,他们又出现在伊河路,把76岁的李老太太骗上车,谎称她的儿子出了车祸,结果又被识破。

昨日10时30分许,在伊河路与工人路交叉口附近,76岁的李老太太买了菜准备回家时,遇了王老太太那天遭遇的一幕:先是抱孩子的妇女和她搭讪,套走老太太的儿子名字,然后,有人开车告诉她,她的儿子出车祸了,并将其骗上了车。“凑钱”不成功,他们又想骗老太太的金耳环。

李老太太很警惕,意识到这是个骗局后,她大声说要下车回家拿钱。那几个人就想取她的金耳环,被老太太喝止后,只好停车。

“下了车后,我给儿子打电话,他还在新密好好工作呢。”老太太说。

特巡警二大队姜志广介绍,近期以来,三男一女在中原区屡屡行骗,他们的对象就是戴着金耳环的老太太。因为老太太们一般没有手机,反应比较慢,对儿女的安危最上心,还不爱记车牌号。民警希望市民发现类似骗局,立即拦车报警。

线索提供 王凤生

迎合百姓讨喜心理 契合新春“开财”民俗

全国涌现黄金酒热潮

元旦以来,北京、上海、南京、武汉、广州、青岛等城市,纷纷掀起五粮液黄金酒热卖风潮。很多超市、烟酒店负责人说,黄金酒日销量达到数百瓶,已经进入白酒销售前三甲,部分商场甚至跃居白酒第一,成为春节礼品酒的人气之王。

黄金酒新年狂赚人气

众多消费者表示,相对市面上其他酒类,黄金酒听起来更喜庆、更吉利。“谁不想在新年之际图个好彩头!”一位消费者说。正在购买黄金酒的李女士说:“送黄金酒,不就是送财嘛,看这包装里的元宝多好,亲友收到肯定喜欢!”一位老伯也乐呵呵地说:“开黄金酒开财运,喝黄金酒招财气,收黄金酒接财气,瞄两眼也沾财气。”虽是打趣,却也说明在新年之际,人们讨喜气、图吉利的愿望很强烈,黄金酒也恰是迎合了这种心理。

民俗学家认为,自宋元开始,我国就有过春节迎财神的民俗,这是人们美好愿望的表达,所以很多人借黄金酒开财运、图吉利的现象并不稀奇,黄金酒已成为“迎财”的另一种形式,就像香港人新年上街踩金钱、台湾人去博物馆摸金元宝、内地人吃形似金



元宝的饺子,都有“招财进宝”的吉祥含义,是我国传统文化的表现。

而业内有关人士指出,响亮的名字只是一方面因素,黄金酒的热销,与其五粮液的品质、价格、打出的“孝心”牌等因素都是分不开的。奥得调查公司曾在杭州、成都、青岛等十个城市有过调查,结果表明:近九成购买者评价好喝,是热卖最主要的原因,另外,适中的价格、五粮液的名门效应也是重要原因。

91%的人评价黄金酒好喝

奥得公司调查数据显示,购买者评价黄金

酒“好喝”的占到91%,购买两次以上的占到64%。很多营业员反映,顾客往往到货架前拿走了就走,根本不需要介绍,回头客也非常多。

据了解,很多单位也把黄金酒列为福利,某公司负责福利发放的主管说:“很多职员反映黄金酒好,过节拿回去不但好喝,还不伤身体,所以今年就发这酒了,五粮液的,倍儿有面子!”

全国白酒专家组组长沈怡方品鉴评黄金酒后,竟也拍案叫绝:“既喝了好的白酒,又有利健康!”沈老向以“嘴刁”出名,是国家级的品酒大师。

公开资料显示,黄金酒是以五粮液优质白酒做酒基,浸泡洋参、鹿茸等药材,经上千次反复勾兑,才保留了五粮液醇香的白酒口感,兼顾了药材的保健功能,外加五粮液的金字招牌,黄金酒迅速蹿红。

黄金酒价格符合消费主流

市面上的黄金酒,每瓶售价130元左右。一位刘女士说:“这个价位一般家庭都消费得起,送出去也不至于太寒碜!”也有部分相对收入较低者认为,这个价位偏高一点,但还是会送几瓶给重要的亲戚,如父亲、岳父、舅舅等,“一年到头了,还是要

送瓶好酒给长辈的!”

据商场反映,受外部大环境的影响,很多消费者更看重商品的性价比,往年畅销的高价白酒销量有所下滑,很大一部分购买者转而选择了价位适中的黄金酒。

在目前经济环境的情况下,很多消费者变得更加理性。黄金酒适中的价位,为消费者“买单”留下了很大的契机。银行职员李小姐表示,黄金酒很符合消费主流,过节走亲访友很实用,五粮液的酒谁都知道。

“孝心”牌打动万千消费者

一位王先生说:“看到黄金酒的广告,就想给父亲买两瓶解解馋!”黄金酒广告语“我女儿送我的,要喝呀,让你儿子买去”,妇孺皆知,很多消费者都表示,看到这个广告确实产生了购买想法。

黄金酒“好喝又大补”的优点,打消了送酒人群“白酒伤身、药酒难喝”的顾虑,一位年轻人说:“逢年过节,总要给长辈送酒吧,但每次都为买哪种酒伤脑筋!这不,黄金酒送给老人家,不担心他贪杯,还对身体有好处!”喝过黄金酒的老伯也说:“这酒,味好,不上头!”

在我国,逢年过节孝敬长辈的观念根深蒂固,在黄金酒之前,市场上罕见适合送给长辈的白酒,五粮液黄金酒凭借既让长辈过了酒瘾,又让儿女送得放心,成为儿女首选礼品酒,表达“孝心”的载体。据有关数据显示,黄金酒已成为送长辈礼品酒的首选品牌。

团购电话: 0371-63512770