

淘宝拥有数以百万计的网店,每家网店要靠信用生存在这个网络交易平台。

“不出10天,我们能一家经营一年的网店倒闭,当然也能一家饱受差评的商家看上去很美。”多名职业差评师说,这一切都可以靠钱来解决。职业差评师,成为近期淘宝商家最为头痛的字眼。

这个新职业产生于近两年,他们针对淘宝对网店的信用评价体系,利用交易规则中的漏洞,以“差评”敲诈卖家,“少则几元,多则数百”。

“这是法律和淘宝规则的监管空白地带。”差评师们说,只要脸皮够厚,心够狠,钞票就会不断流入腰包。他们甚至充当网商打手,搞垮竞争对手。

网购江湖中的“差评师”

心够狠、脸皮够厚

自曝月入万元没问题

1 差评师向卖家索“茶水钱”

“3分钟拍下28件!”黄恩差点儿喊出,开淘宝网店近一年,生意从未这么火过。他所经营的电阻、电容等元件,竟然在儿童节这天成为热销商品。但好心情很快消退,浏览过买家信息后,黄恩发现拍下的28件商品源自6个不同买家,邮寄地址分散在全国各地。更重要的是,买家留下的地址,或许永远无法找到收件人。

发货还是不发?黄恩陷入两难。

不发或是取消交易,可能遭到投诉并被淘宝网处罚。而向这些个人信息不详的买家发货,非但对方收不到货,还会赔上邮费。

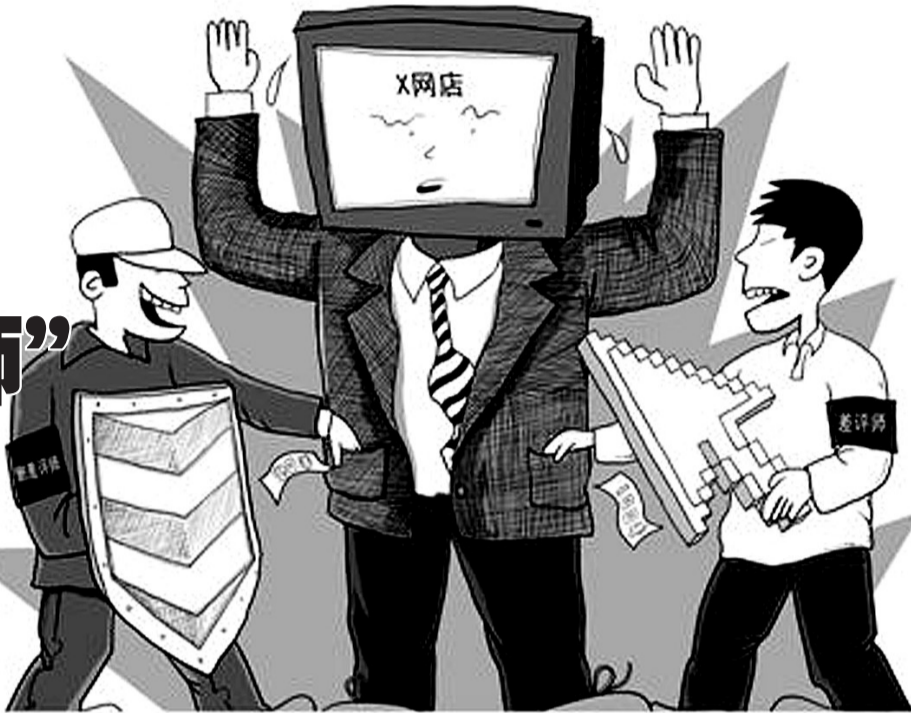
打开QQ,黄恩发现,自己把这事想简单了。

“我们是差评师,那28件商品都是我们

买的。”网名“大眼睛”的买家开门见山,“每件货赔弟兄们15块茶水钱,我们就申请退货退款,否则就向淘宝网投诉你不发货,给你差评。”

差评,是让网店商家害怕的两个字。在以信用评价体系搭建的淘宝网络交易平台上,买家可对商家每一笔交易进行评价,若获得好评,网店诚信度越高,光顾的网友也会随之增多;每获得一次差评,网店会被淘宝网扣除1分。

28个差评,对辛苦一年积攒700多分的小网店,“损失难以估量。”黄恩说。黄恩犹豫再三,没有发货,也没有给“茶水钱”,随之而来是差评投诉。遭敲诈后,他曾报案,警方表示涉嫌金额太小,达不到1000元的立案标准。



3 自曝月入万元“没问题”

“月入不到3万,都不好意思说自己是差评师。”这是一个职业差评师在百度贴吧里的留言。虽然很多网友跟帖说他吹牛,但多名差评师坦言,这行也看“业务水平”,但整体的确收入不低。

入行不久的差评师小彭,他是一名大学刚毕业的学生,原先在淘宝开了个小店捣腾CD,半年前受人“指点”,开始从事差评师。

“我不是天天挂在网上,没他们挣得多,一个月也就三五千块钱。”小彭说,其实差评师这一行很难干,心狠、脸皮厚才能干得下去。

但他也坦言,很多时候差评师挑选的首要目标,往往是自身有问题,比如低价包邮、图样和说明不匹配,涉嫌刷信用等。对于这样的店铺,差评师就维权投诉。有的差评师甚至宣称“我们是正义的,是为了完善淘宝规则而存在的!”

在记者卧底的这个群中,一名差评师在10分钟时间内,连续拍了10多件商品。他还在群中炫耀,“要给自己买包好烟犒劳一下”。

小彭说,就像这样的,如果一件商品赔20元,就能收入200多元,一个月下来上万收入不成问题。 据《新京报》

2 江湖暗语“今天有肉么?”

为弄清职业差评师运作内幕,记者近一段时间卧底4个差评师QQ群,发现差评师不单干,还组群围攻卖家,甚至充当一些商家的“打手”,打击竞争对手。

每天上午,差评师QQ群里的头像逐次闪亮起来。有很多时候,群里第一条信息的内容就是“今天有肉么?”

肉,是差评师对可下手网店的暗语称呼。

差评师一般挑选2钻(网店的信用等级)至4钻或旺铺版2钻以下信誉的卖家,特别是旺铺版1钻以下的卖家是主要的猎物。小彭介绍,这些信誉卖家一般都是刚起步,几个差评足以让店铺关门,卖家非常在意出现差评,急于求买家修改,“最容易上钩”。从产品而言,低价包邮产品,特别价格范围5元以下的任意包邮产品,或是正在促销的产品,都是差评师关注的对象,买家风险小,卖家发货就赔钱,不发就差评,“卖家就很难逃脱”。

“找到块肥肉了,想吃的速来报名。”6月15日下午,在记者卧底进入的一个差评师QQ群中,显示出这样一则消息。

200多个成员的群内,很快有10多名网友报名。

行动组成员分工明确,10多人分为“猎人”、“拍手”、“交涉”、“账目”4类角色,其中猎人和账目各1人,交涉3人,其余均为拍手。猎人负责搜寻有机可乘的商家,这次将目标锁定为北京的一家礼品店,“向店中出售的这个礼品袋下手。”他贴出截图,发号命令。

“店主肯定不敢发货,交涉人员先跟他一个下午,等他着急了再跟他联系,每单至少敲15元。”

“投降”的商家将钱打到指定账户后,差评师就按比例分钱,按惯例发起者抽20%的份额,其余的钱再按角色平分,“一个成熟的差评师行动组,每天能完成10笔左右的任务。”多名差评师说。

淘宝回应

昨日,淘宝公众与客户沟通部工作人员称,如以评价相要挟退货的不合理要求、或同行间的恶意评价,淘宝网有一套完整的监控体系。

所谓“职业差评师”与卖家发生的交易,大部分是由于商家发布大量低价包邮商品,或商品标题以及赠品等,不应产生评价的商品,错放类目导致的。

淘宝建议卖家严格按照商品发布管理规则编辑商品,有计划地发布低价促销“宝贝”,以免因自我过错导致

利益受损。

网上购物与线下购物只是获取商品的渠道与方法不同,消费者享受的权利,与卖家应尽义务是相同的。如确实涉及被有组织有预谋的社会不良组织敲诈勒索,淘宝建议商家保留证据递交淘宝网审核,同时也建议商家对此行为联系公安机关报案处理。

对商家称淘宝网只采信阿里旺旺聊天记录,该工作人员称,商家提供证据是否被采纳,是根据具体案例来看。

丹麦 Arla Foods 22 亿港元入股蒙牛 成第二大战略股东

本报讯 丹麦时间2012年6月15日上午,蒙牛、Arla Foods及中国最大的粮油食品企业中粮集团签署一系列协议,Arla Foods(中文名称:爱氏晨曦)以22亿港元入股蒙牛,持股约5.9%,成为继中粮之后的第二大战略股东。此次两国食品企业之间规模最大的战略合作的达成,将对中丹企业间合作的深入发展起到良好的推动作用。

Arla Foods是全球第五大乳企,其汇聚了近150年优秀生产经验的“Arlagaarden”(Arla花园)质量管理体系在世界乳业享有盛誉。作为蒙牛第二大战略股东,Arla Foods将参与蒙牛的实际运营,包括:为蒙牛引进丹麦牧场管理体系;将Arlagaarden应用于蒙牛的前端质量管理中;派出专家小组与蒙牛团队一起工作;指导蒙牛进一步完善牧场及生产HACCP质量体系;引进新技术,提高奶牛单产;培养专业的牧场管理团队等。双方的合作将覆盖蒙牛从前端奶源管理到生产质量控制等关键领域,快速实现与国际乳业先进管理水平接轨。

Arla Foods CEO Peder Tuborgh认为此次战略合作将开创多赢的格局。蒙牛总裁孙伊萍则表示:“Arla Foods在牧场管理、研发、生产工艺等方面拥有世界领先的优势,蒙牛希望借鉴Arla Foods的先进经验,从奶源管理到质量标准直接对标国际乳业。”此次合作还将为中国乳业的国际交流与合作提供示范,推动中国乳业整体水平提升。

当地时间16日上午,在两国领导的共同见证下,中丹两国农业部签署了农业发展协议,开启政府间深度合作,共同推动成立“中国-丹麦乳业技术合作中心”,该中心将在“引入丹麦牧场管理体系,搭建牧场管理、风险管控经验交流平台及引进专家培养高水平奶业技术和管理人才”三个方面开展交流与合作,从行业层面推动中国乳业接轨国际水准。蒙牛将联手Arla Foods和中粮共同承担这一国家级合作项目的实施。

中粮集团董事长宁高宁表示:“作为蒙牛的第一大战略股东,中粮全力支持蒙牛的国际化合作战略。Arla Foods作为战略



投资者入股蒙牛,无疑将为蒙牛在奶源管理、质量可追溯及产品研发等各方面带来实质性的提升,这将对我国乳业产生良好的示范效应。 小燕