

□本报记者

“您好,这是我们公司新推出的生物酶清洁剂,一瓶79.8元……”在街头,不少人都遇到过向路人推销产品的行销人员,在消费者试用产品后,行销人员先叫出高价,最后以满赠或低价售卖,消费者看似捡了大便宜,可事实真是如此吗?记者卧底行销公司,经历了从面试、考核到推销的过程,揭开街头行销的幕后真相。



行销人员一上来就给市民擦鞋,然后推销产品。

记者卧底行销公司,揭秘街头行销的幕后真相

街头擦鞋的“大学生实践”都是套路

A 大街上给你擦鞋,让你不好意思不买

“您好美女,不好意思耽误您点儿时间。”前几天,济南市民张女士在泉城广场被一名陌生男子拦下,还没等张女士拒绝,他便俯下身子给她擦鞋,边擦鞋边介绍他们的清洁产品。张女士虽然觉得有点别扭,但见对方没有恶意,便慢慢放下了防备心。该男子表示自己是大四的学生,出来实习赚点生活费。“我上过大学,也打过工,挺能理解你的。”男子的话激起了张女士的同理心。

“的确是干净了,多少钱一瓶?”看到效果后,张女士有点心动,又觉得被擦了鞋很不好意思,于是询问卖价。“79.8元一瓶,买三送一,买五送三,京东、天猫上的折扣是买四送一,不如现在买合适。”听到报价后,张女士表示太贵了。

“这样吧,我给您配个套餐,刚才有个顾客80元拿了一瓶,您现在买两瓶就能赠一瓶,怎么样?”该销售人员做出了让步,表示可以以买二送一的优惠卖给张女士。见张女士还没有要买的意思,他便把手中的样品塞到张女士手里,“这是公司给我个人的样品,现在也赠送给您,这样行吗?”周旋了约半个小时,最终张女士以160元的价格购买了四瓶清洁剂。

“市场售价80元一瓶,现在160元买了四瓶,一瓶才40元,感觉赚到了。”张女士说,虽然当时感觉赚到了,但后来在其他店里和网上看了看,类似的小白鞋清洗剂、衣物干洗剂等大都10多元一瓶,效果与该产品差别并不大,自己还是被这种推销方式忽悠了。



赠送的样品,实际已让消费者买单。

B 推销员谎称大学生实践,实际并非学生

这种行走并销售的方式,被称为行销。为深入了解这类公司的经销方式,记者联系了一家公司的销售人员,约好了时间去面试。16日上午,记者来到面试地点。看到记者没带简历,前台工作人员递上一张简历表,其中有基本情况、工作经验,是否需要住宿等信息,并没有要求记者出示身份证、学生证等相关证件。

面试时,人事部的李经理介绍,他们公司主要销售擦鞋、擦衣物的环保清洁用品,以团

队街头销售为主,一个团队2-3人。“工资分为月结和日结两种,月结工资试用期底薪为3000元,转正后4000元,每卖出一瓶有提成。”

“大部分员工都选择日结,日结工资虽然没有底薪,但提成很高,每卖出一瓶最高提成50%。”该公司员工透露,清洁剂卖价为79.8元,推销策略是买三送一、买五送三,最后再把2瓶样品送出去,让顾客觉得捡了便宜,实际上每瓶的售价就在40元,这40元售价中,员工的

最高提成能拿到20元。

不到15分钟,面试结束。记者在公司内等待了约半小时就接到通知:面试通过。

像这样的公司,全国共有600多家,在济南有20家。“所有的人都是我们的顾客群体。”该公司员工说,由于人们对女性防备心较轻,所以女推销员业绩相对较好,顾客大多数为男性。大部分员工在推销产品时会自称是大学生,事实上,该公司最小的员工才16岁,没有上过大学。

C 买赠活动藏套路,让你越买越多

记者面试通过后,接下来就进入了考核阶段。“今天让小刘带你熟悉熟悉销售模式。”李经理领来一位背着黑色大包的男生,是带着记者工作的“师父”。据小刘说,他是在校大学生,由学长介绍过来的。

随后小刘带着记者来到了宽厚里。“你先跟着我,看我怎么推销。”说着,他便开始寻找顾客,演示推销过程。

转了一圈后,“师父”小刘锁定了一位独自坐在台阶上玩手机的大哥。“您好帅哥,耽误您30秒钟,给您推荐一款‘神器’。”见顾客抬头,小刘便向顾客演示用清洁剂擦拭脏手帕。

“大哥听你口音不像本地

人,你哪的呀?”说话的功夫,小刘开始给顾客擦鞋。在顾客说明自己是东北人后,小刘便开始跟顾客套近乎,“大哥咱俩是老乡啊,我是黑龙江齐齐哈尔的。”事实上,小刘老家在西北地区,并不像他说的一样是黑龙江人。

约过了十分钟,见顾客没有要买的意思,小刘便使出杀手锏,“我们两个是市场营销学大四的学生,出来实习,帮人跑腿,您拿一瓶,算是帮我们完成任务量。”软磨硬泡下,顾客花了80元钱购买了一瓶清洁剂。“大哥,这个样品也赠送给您了,麻烦您帮我们宣传宣传。”交易成功后,小刘又递上

了手中的样品。80块钱买了两瓶,顾客也挺乐呵。

“明白了吗?就是这样。”小刘告诉记者,虽然产品是80元钱一瓶,但一般要把样品送出去,让顾客觉得占了便宜,实际上本来就是40元一瓶。

一天时间下来,记者和“师父”小刘一共向79组人推销,在街头给上百人擦鞋、擦衣服,最后卖出去了14瓶产品,收入560元。其他小组中最多的一组一天卖出了近30瓶,推销套路基本就是在泉城路、经四路万达、洪楼广场等各大商圈和写字楼、商务区等人群集中的地方上前帮人擦鞋、赠送产品推销。

涉嫌非法直销,市民可向工商举报

“这种打着直销企业名号由推销员在固定营业场所之外直接向消费者推销产品的经销方式,受《直销管理条例》约束。”济南市工商局公平交易局工作人员林小文说,直销企业需要向商务主管部门申请,取得直销经营许可证后才能从事直销行为,另

外从事相关推销行为的直销员也要进行业务培训和考试,取得直销员证,直销企业及其分支机构也不得招募未满18周岁、全日制在校学生等人员为直销员。

记者在商务部直销行业管理平台上没有找到该公司,也就是说,这个公司不属于直销企

业,其产品也没有直销资格。他们员工声称是大学生实践的方式,也是违规的。

济南新亮律师事务所律师王新亮表示,因为学生身份特殊,容易激起消费者的鼓励、同情心理,使消费者更易接受、购买。如果推销人员有虚假宣传或

欺诈行为,消费者可以到工商局投诉。“号称是直销企业但并没有取得直销牌照的,或已经取得直销牌照但没有经营区域的,可以按照《直销管理条例》进行约束、处罚。”林小文说,对未取得直销员证从事直销活动的,由工商行政管理部门责令改正,没收直销产品和违法销售收入,可以处2万元以下的罚款,情节严重的,处2万元以上20万元以下的罚款;对违反规定招募直销员

的,由工商行政管理部门责令改正,处3万元以上10万元以下的罚款,情节严重的,处10万元以上30万元以下的罚款。

“目前,工商局会对正规直销企业进行监管,对于不属于直销企业却从事直销行为的,分为辖区日常抽查和消费者举报两种方式监管。”林小文说,消费者举报时需要提供相关证据,部门会去企业进行查证,若举报属实,将会对被举报企业予以处罚。