

## 我去年接触过一个消费全返的“神秘商城”

产品名称	我去年接触过一个消费全返的“神秘商城”
公司名称	东莞市数云网络科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	广东省东莞市松山湖园区瑞和路1号2栋501室02
联系电话	18002820787 18002820787

## 产品详情

1. 人人都赚钱，费用谁出？

我接触的是一家叫做云龙e易购的商城，买商城里的东西，无论多少钱，都会在2个月之内把钱返给我；每天会返一点，但前提是次购物要满300元。

（刚刚百度了一下，这个商城目前还在运营……求不杀之恩）

这个看上去是笔划算的买卖，相当于我没有花钱，就能得到一样东西！

但一点也不怕死的人如我，当然早就看透了~（嗯 这个逻辑没毛病）

这个商城的运作模式，其实是种变相借贷，相当于：你借给商城300块钱，商城2个月后还你，而利息就是你所买商品的价值。

那利息是多少呢？对消费者来说，利息是商品的销售价格；对商城来说，利息是商品的采购成本。

而这些所谓的品牌商品，可以去天猫、京东上找到相同型号的对比。比如全返区的花花公子品牌，虽然没有在天猫上找到完全相同的鞋，但发现，天猫上花花公子的价格约在200~300元，而此商城的价格是400~600元左右。

当我怀疑商城把价格调上去的时候，发现在只返20%的区域，格力空调的价格却比天猫商城的便宜。我搜索了一台空调做对比，商城竟便宜1000多块钱。

无论货物怎样，总要付出成本。即便假设商城的成本仅有10%，付出1万元，而其标价为10万元。这时客户用10万元购买了这批商品，并约定每天返还一点给客户，两个月内还完。

这相当于商家两个月就付了10%的利息，换算成年息为60%！赤裸裸的高利贷啊，而且还是保守估算的。

商家不仅全返给客户消费金额，还要给其推荐人提成。这种模式几乎全靠人在网上推广，也就是几乎每人购物的背后，都会有推荐人要拿提成，而且还不止一层！这也是商家的一大块成本支出。

那么，人人都赚钱，商家怎么赢利，这些费用都谁出呢？

2. 建立资金池？会不会一言不合就跑路？

“我们赚到的钱，是产品正常销售过程中产生的合理利润，这种模式对所有人有百利而无一害！”

这是云龙易购商城给出的解释，说他们是从生产厂家那里得到的钱。返利模式是一

直存在的，但其返还的利润一般在50%以下，其返现来源是厂家的广告费。有些厂家的货品销售不好，就通过返利模式的平台来做推广和销售。但商家是有钱可赚的，就像商场或者淘宝等电商平台打5折一样。

而全返模式，厂家是搭上货物，甚至还要付出“广告返利”的费用，如果真是这样

所以，这种商城里的商品，很可能不是真正的品牌，而是厂家的山寨商品。商城的本意，可能不在销售商品，而是为了你手中的钱。

因为商城并非全部都是“全返商品”，从现有信息难以判断商城到底是从哪里赚钱。有可能，也就是有效的办法，就是建立了资金池后，拿来投资，甚至放高利贷。不过，这只是一种可能，如果商城真的这样做，那么所付出的利息会相当高，难以持久。

这是糟糕的一种猜测。

### 3. 代理推荐，还是传销？

商城并非只是卖东西返现金，还有代理推荐制度。这部分返利相当高。我研究了一下这个代理推荐制度，比方说，发给我购物商城链接的那个人，便会自动成为我的推荐人。当她热情又耐心地向我介绍商城中的商品时，按照商城的代理推荐制度，她能从中拿到提成。她是代理。

看到这个我懂了，不仅能购物返现，还可以推广给其他人赚钱。算法看起来复杂，总的来说就是，你推广给下一个人，可以获得提成；而下一个人再推广，就是二级代理，你依然可以获得提成。

但要拿到提成有个前提，就是你依然需要购买物品。会不会有点像传销？

随后，我的推荐人又把我拉进一个微信群，我还想着怎么交流沟通呢，但发现群里全是广告和忽悠……群里的人晒各种买到的宝贝，收到的钱钱，对不解内情的新人是个很大的诱惑。

一言不合就推广。。。

能收到货物、能返还钱，这并不能说明网站就一定是正规经营的。这种网站可能是羊毛党的天堂，他们也许明知平台模式有问题，但在没出事之前，可以尽情的薅羊毛。

总的来说，这种模式，通过微信等现代通信工具能广泛流传开来，比起传统线下模式，针对的主要是老年人，以及一些涉世未深、或贪图高利的网友。至于我们的父母长辈，对网络新事物的判断能力较弱；还有那些涉世未深的年轻人，对人性的黑暗见识粗浅，很容易上这样的当。

身边的人如果遇到这种事情，一定要多耐心，给他们好好解释当中的利害，他们不一定会听，但没办法，我们还是要持续的说，持续的批判。因为啊，你才是掌握真理的那个人啊。

你，很有可能就会挽救了这个人、一个家庭可能滑向的黑暗命运啊！