



# 4个月不到 发展“会员”293个

## 一男子搞传销牟利10万多元

只要介绍一名客户购买3300元的产品,推荐人就能从中获得54元介绍费、395元对碰奖金……如果这名介绍人上面还有“上线”,那这名“上线”也能得到不同比例的奖金。就是靠着这样的“生意经”,49岁的王某在短短4个月不到的时间就发展“会员”293人,获利10万余元。王某归案后,锡山区人民检察院以涉嫌组织、领导传销活动罪对其提起公诉。昨天,锡山区人民法院一审公开开庭审理此案。

徐歆 吴崎嘉 金辰 薛晟

### 4个月非法获利10万多

今年49岁的王某是锡山区当地人,经朋友介绍结识了常熟人严某某。2012年2月中旬,在严某某的邀请下,王某和其老婆并喊上朋友范某、沈某某、陆某某、戴某某等人到常熟一酒店参加一起“招商会”。

在这场“招商会”上,王某结识了自称是江西一家生物保健品公司负责人的金某某。王某当场缴了3300元,成了这家公司的会员,也成了严某某的“下

线”。王某的朋友戴某某、沈某某则成了王某的“下线”。

其后,王某成为该公司在无锡地区销售“第一人”。为了做生意,王某成立了4个工作室,介绍他人入会,发展“下线”。

在王某的这一“生意经”中,每介绍一人购买3300元产品成为会员,推荐人就能获得税后54元的介绍费。在该公司的营销网络中,一名“上线”下设2个区,一名“上线”发展2名“下线”

后,就产生一次对碰奖。对碰奖每天结清,一名“上线”一天的对碰奖最低395元,最高5000元。

同时,还设有领导奖,就是推荐2人的“上线”可享受1代“下线”对碰奖的40%。推荐3人以上的,可享受2代对碰奖的40%。领导奖也是每天结清,但不设封顶。

2012年2月中旬至6月初案发,王某团队的“下线”发展到293名,王某非法获利10多万元。

### 虽有“包装”本质是传销

和以往传销组织销售虚拟产品的做法不同,王某的这一团队之所以在短时间能发展如此多的“线”,跟其使用的道具有很大关系。客户花了3300元购买公司产品成为会员后,就会收到一个8件套产品大礼包。其中有化妆品、保健品和食品。这些产

品在公开场合出售的价格,远高于“入会”的价格,有一些消费者往往被这一“实笃笃”假象所迷惑,误入歧途。

锡山区人民检察院工作人员告诉记者,王某团队发展的“下线”已多达200多人,远超过“涉嫌组织、领导的传销活动人

员在30以上”的相关法律规定,同时,本案中传销活动已经发展到几十级,也远高于“层级在三级以上”的相关法律规定。同时,王某等人通过开工作室,讲课,组织人员到外地听课等活动进行传销。王某的行为,已经涉嫌组织、领导传销活动罪。

### 每年六七千万元的蛋糕催生大胆创意——湖滨中学旁建个艺考商圈

日营业额翻两三番,卖馒头卖到手酸……这是无锡市湖滨中学周边商铺近日的现状。随着2013年全国高校艺考的开始,大量考生和家长从全国各地会聚湖滨中学,很大程度上带起了学校周边商铺的经济。据了解,这样的火爆场面已持续了好几年,今年艺考带来的经济预计有六七千万元。有市民认为,充分挖掘利用这一资源,将能更大地带动周边经济。

徐振文/摄



湖滨中学门前的建业路,餐饮生意红火

### 记者直击:包子店单日进账翻两三番

湖滨中学门前的建业路上有一家炒菜店、一家包子店、一家面馆、一家奶茶店。昨天中午,记者看到这里人山人海,包子店门口挤满了人,很多考生和家长在排队买包子;炒菜店内,每一张桌子四周都挤满了人,吧台旁还有不少人排队等座位;面馆和奶茶店也都是忙得不可开交。此外,沿路

上还有几个卖煎饼的小摊,每个摊位都围着至少一圈顾客。

炒菜店一位负责人说:“平时座位很少有坐满的时候,这两天天天爆满。具体能多赚多少算不清楚,但日营业额比平时翻了两三番。”包子店老板说:“以前三四点起来做包子,现在都要提前一两个小时起来,卖得太快了。”

### 经济前景:一个考季六七千万元

湖滨中学校长王晓刚表示,今年艺考预计要有六七万的考生会聚湖滨中学。记者此前曾采访过多名考生和家长,有家长表示,在无锡考一场就要消费七八百元。不少考生都表示要在无锡考多场,一待就是十天,如果按照平

均每人花费1000元来算,这么多考生将带来六七千万元的经济。这样的情况已持续多年,近年来,“艺考热”更有逐年升温的趋势。有市民认为,如果能充分利用这一巨大资源,带来的收益还远不止这几千万。

### 市民建议:在附近建小商业广场

锡山新村居民王先生表示:“考生来无锡最重要的就是解决食宿,因为上午考试一般是11点半结束,下午两点就要接着考,考生不太可能跑到较远的地方吃饭。建业路上就这么几家餐厅,所以很多家长和学生只能买些包子垫肚子。另外,由于人太多,校门口空间就这么大,考生只能是

挤在一块等候考试,这一方面也可以开发出一定的经济效益。如果学校附近能开发出一个小的商业广场,既能让考生和家长考试得舒服,也可以给无锡带来更大的经济效益。即使一时半会开发不了,这么多年的‘艺考热’也应该让有关部门引起重视,稍加计划也能提高收益。”

## 月刷卡,月惊喜

### —“2013冬日暖阳”邮政储蓄银行卡优惠活动

3、本次活动 POS 刷卡消费,包括中国大陆、港澳台地区及境外消费,刷卡交易范围不含个人网银支付交易、房产、汽车、医院、学校、批发类、公益类交易,不包括取现、利息、退货、冲正及调整交易。

4、兑奖流程:客户当月达到设定的刷卡兑奖条件后,我行将发送获奖短信,同时将刷卡领先奖获奖名单公布于中邮快购网站邮储专区,获奖客户可于次月 10 日 22 时登陆该网站邮储专区输入身份证号、卡号、手机号,通过系统验证后即可进行礼品兑奖。礼品领取时间为满足刷卡条件次月 10 日 22 时至月末。当月获得资格逾期不领,视为放弃。客户当月取得获奖资格不影响次月继续获奖。

5、第一次参与兑奖的新客户需先成功注册为中邮快购网用户,有几张

卡获奖即需要注册几个中邮快购用户名,登陆一个中邮快购用户名,选择任意一张获奖卡号,即可验证。当月兑奖,同一个用户名只能使用一次。

6、每月礼品限量兑奖,兑奖时,如因为个人信息或验证码输入导致验证失败,未能及时抢到礼品;或因个人使用宽带网速较慢,导致无法迅速登录兑奖网站,未能抢到礼品;或因移动通讯故障,未能收到获奖短信;或因忘记抢兑时间等其它个人失误操作,未能抢到礼品;我行无法予以处理。

7、兑奖进行身份验证时,如无法进入验证界面,说明兑奖客户众多,需不断刷新网页;如验证时,提升“验证失败,无兑奖资格”,说明未在获奖名单中;如抢兑礼品时,提示“重复下单,请稍后再试”,说明多个客户同时抢兑一个礼品,抢兑速度慢的客户,

会有此提示,说明并未成功抢兑,应改选其他礼品;如验证界面呈现灰色,说明礼品已抢兑完毕,一般一个小时礼品会被抢兑完毕。如对兑奖流程有疑问,可详询中邮快购客服(11185 转 6)。

8、礼品配送地址由获奖客户抢兑时,自行在中邮快购网输入,未登记地址或因地址错误造成礼品投寄失败的,视为放弃。

9、刷卡达人奖按卡参与,获奖卡片均有一次兑奖机会。刷卡领先奖按身份证件号参与,同一身份证件号客户当月只能获得一次刷卡领先奖,且交易笔数与交易金额前三名奖项不可兼得,如客户同时满足交易金额和交易笔数的前三名,则按交易金额名次获奖。刷卡领先奖获奖客户可同时参与刷卡达人奖抢兑。

10、本次活动刷卡达人奖备 6 种礼品,每月 2 种礼品;刷卡领先奖每月 3 种礼品,如发生礼品质量问题或未收到礼品,由礼品供应商负责处理。信用卡客户只能参与刷卡达人奖,刷卡达人奖礼品供应情况见下表:

2012 年 12 月	保暖手套	薰衣草养生枕
2013 年 1 月	鲜享扣保温包二件套	温馨礼盒二件套
2013 年 2 月	富光真空保温玻璃杯	便携式洗浴组盒

11、因受春节影响,2013 年 1 月份刷卡活动的兑奖时间(原定于 2 月 10 日 22 时开始)延后至 2 月 20 日 22 时,截止日期延至 3 月 5 日,其余月份兑奖时间不变。

12、在法律允许范围内,中国邮政储蓄银行江苏省分行保留本次活动的最终解释权。

#### > 活动时间

2012 年 12 月 1 日 -2013 年 2 月 28 日。

#### > 活动对象

邮储银行江苏地区银行卡客户(含借记卡、信用卡)。

#### > 活动内容

本次活动设刷卡达人奖和刷卡领先奖两个奖项,客户刷卡消费满足条件后可获奖,具体为:

1、活动期间的任意 1 个自然月,客户刷卡消费达 3 笔且每笔金额满 128 元,即可在中邮快购网站(www.11185.com.cn)邮储专区选取刷卡达人奖礼品一份,全省每月送出 5000 份(先到先得)。

2、在满足刷卡消费 3 笔且每笔金额满 128 元的基础上,全省每个县(市)借记卡交易笔数前三名和交易金额前三名的客户即可在中邮快购网站邮储专区选取刷卡领先奖礼品一份,全省每月合计 384 份。

#### > 活动细则

1、本次活动时间自 2012 年 12 月 1 日起至 2012 年 2 月 28 日截止。

2、客户交易时间以邮储银行系统记录的交易入账时间为准。