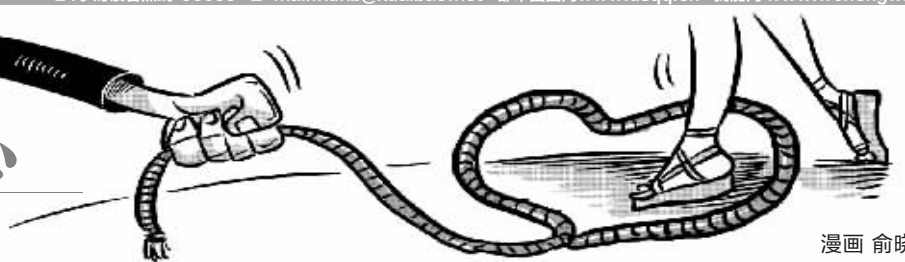




网络征婚,小心



漫画 俞晓翔

本想找个好归宿,结果遇到骗子 跟着男友做假币生意 花25万换来一堆白纸

今年37岁的李某怎么也没想到,自己把个人信息发到交友网站上,原本只是想找到心仪的对象,给自己一个好的归宿,哪知却遭受不法分子诱惑,陷入了购买假币的犯罪泥潭。而她花25万元买来的100万“假币”,只是上下各放了两张真币,中间全是一叠白纸。

通讯员 王强 现代快报记者 李绍富

认识“假币男”,她看到“商机”

家住无锡市的李某离异好几年了。去年11月份,她通过某知名婚恋网站认识了蒋某,两人通过QQ开始了交往。

一段时间过后,两人决定见面。见面前,李某多了个心眼,她躲在约定见面的地点附近观察了一会儿蒋某,觉得对方外形不错,与先前聊天时的感觉一样,便前往与蒋某见面。两人在无锡共处了数天,其间还一起在宾馆开房多次。

两人熟悉后,蒋某告诉李某,他是搞走私假币外贸生意的,还吹嘘他的假币连一般的验钞机都验不出来。随后,他给了李某五张面值50元的纸币,说是假币,让她去花。

李某几次到商场超市消费,几张50元的“假币”都顺利花了出去。她认为这些“假币”足以乱真,就想跟蒋某换点钱来,发点小财。可是她不知道,蒋某给她的其实是真币。

筹来25万买了100万“假币”

而此时的蒋某,一直在耐着性子等“鱼儿上钩”。接到李某要求换假币的电话后,蒋某告诉她假币是自己的二哥在操作,愿意帮她拿钱搭桥。

去年年底,蒋某带着李某来到南京浦口

与二哥马某见面。马某告诉李某,换钱的规矩是老客户1:4,新客户1:3,起步是25万,看在蒋某的面子上,就按照老客户来做,也就是最少要拿25万来换100万。

李某把农村老家的房子卖了,带着筹集来的25万元又赶到浦口和马某见面。对方一直拖到天黑,才完成交易。拿到假币后,李某就放到了汽车后备箱中,准备赶回无锡,大赚一笔。

遭遇交通事故,骗局被揭穿

没想到,赶回无锡的途中,李某不慎与一辆轿车追尾,她的车被拖到交警大队等候处理。在处理事故时,交警无意间发现车子后备箱里有个透明塑料包装盒,里面装的东西有问题:看上去是整叠面值50元的人民币,可实际只有最外面的两张是真币,而中间全是白纸。

李某发现受骗后,赶紧报了警。浦口警方根据她提供的线索,分别于2012年年底和2013年5月将嫌疑人抓获。

马某和蒋某交代了他们实施犯罪的全部过程。

目前,蒋某和马某因涉嫌诈骗被批准逮捕,而李某也因涉嫌购买假币被警方采取了强制措施。

豪装出租屋,冒充有房族 男子骗财30多万 他还拍下“不雅视频”威胁受害人

为了骗财骗色,一名男子将租来的房子进行了豪华装修,冒充“有房一族”。同时,他还在房间里偷偷装了摄像头,拍下“不雅视频”对被骗的女性进行威胁。

5月1日下午,市民王小姐来到瑞金路派出所报警,称男友借了她17万元,不愿归还,希望民警帮忙。原来,今年4月初,王小姐通过网络相亲,认识了男子于寿。于寿很会哄女孩子开心,而且他有房有车,让王小姐坚定地相信他是个“高富帅”。“他的房子装修得很豪华,我去过。”在交往过程中,于寿以做生意为名向她借钱,她前前后后一共借出了17万元。可是,借走钱后,于寿开始躲着王小姐并不再接她电话。

几次索要借款无果后,王小姐感觉自己上当受骗了,准备报警。可就在报警前,王小

姐却接到了于寿的短信。信息里,于寿表示,他有王小姐的不雅视频,如果她敢报警,他就把这些视频统统发布到网上去。王小姐犹豫了一阵,还是选择向警方报案。

立案侦查后,民警发现于寿不仅和王小姐谈恋爱,而且在多个婚恋网站发布虚假个人信息,以同样的手法欺骗其他女性。经过外围了解,另有两名女性也被于寿骗了钱,而且遭到于寿的“不雅视频”威胁。

在多日的追踪之后,民警在于寿的暂住处将其抓获。在他家中的电脑、手机和U盘中,民警发现多个“不雅视频”。经查实,于寿诈骗的金额有30多万元。目前,于寿因涉嫌诈骗已被警方依法刑事拘留。(文中人物系化名)

通讯员 秦公轩 现代快报记者 陶维洲

电商战推高实体店业绩 五星真低价叫板线上

6月,电商再度开战,精明的消费者却对此叫好不叫座。经营着实体店的五星电器表示,五星各大门店借端午之际主打手机、数码产品的特价清库,原以为要与电商血拼一场,却很失望地发现电商的价格还不如实体店给力。以平日各电商“擅长”的数码产品为例,热门数码相机佳能ixus240五星现价是1299元,联想笔记本S400现价是3999元,均比某些电商的价格低了两百。这也造成带着网价来比价的消费者无需营业员多说就能快速成交,反而推动了五星电器端午3C

热销。五星电器表示3C产品的特价清库活动将一直持续到本周末。

“旧款打折”、“有价无货”、“一天内价格数次波动”等网络价格战暴露出的真相让人很受伤。作为专注实体店的家电零售巨头五星电器表示,线下的低价才是最实在的,因为五星已经过十几年的发展,无论从价格还是资源上都有各战略合作厂家的力挺。并且作为全国连锁的实体商家,消费者不仅可以来门店体验真机,还有销售人员的一对一介绍。眼见为实、亲自试用加上人与人之间

的真诚沟通,足以验证商品是否畅销,价格是否真低。

五星举例道,一些爱网购的数码达人往往认为线上的3C产品价格较之线下有竞争力,其实不然。例如五星在售的热门数码相机佳能ixus240现价是1299元,联想笔记本S400现价是3999元,均比某些“线上线下同价”的商家便宜了200元。华硕笔记本电脑A55XI33则为4099元,也比某电商便宜了100元。同时,五星还推出如:1P冷暖空调一款1599元,1.5冷暖空调一款1799元等之类的惊爆机型,挑战线上价格极限。(王小唯)

祖盛装饰

六月份七大优惠等你来

- 1、老房装修免拆旧费;
- 2、新房装修最高让利92折优惠;
- 3、装修款2万元送品牌开关面板(强电)30只;
- 4、装修款满3万元送卫生间或厨房(品牌墙砖)20平米;
- 5、装修款满4万元送厨房高档烤漆地柜4米;
- 6、装修款满5万元送厨房高档烤漆地柜4米,并加品牌开关面板(强电)30只;
- 7、装修款满6万元送厨房+卫生间品牌墙砖(50平方)

网址
www.njzszs.com

承诺:同类产品、价格超低、品质保证

六项服务

- 1、上门量房、报价全部免费服务;
- 2、免费接送看样板房服务;
- 3、水电质保五年,其它工程两年质保服务;
- 4、终身维修服务;
- 5、专家级设计师免费跟踪服务;
- 6、工地不定期免费巡察服务。

门套(主辅材及人工)	70元/m	厨房吊柜(主辅材及人工)	280元/m
工艺门(主辅材及人工)	300元/扇	大衣柜柜体(主辅材及人工)	360元/m ²
多乐士家丽安乳胶漆(主辅材及人工)	15.68元/m ²	书柜(主辅材及人工)	380元/m ²
华润油漆(主辅材及人工)	48元/m ²	垃圾费	300元/户
墙砖铺设(辅材及人工)	33元/m ²	1.5平方电线	18元/m
吊顶(主辅材及人工)	78元/m ²	水管改造(冷水)	34元/m

每户装修都是精品 低碳经济绿色家装

房型	半包型	温馨型	豪华型
一房一厅 43m ²	1.08万元	1.88万元	3.08万元
二房一厅 60m ²	1.28万元	2.08万元	3.28万元
二房二厅 80m ²	1.68万元	2.48万元	4.08万元
三房一厅 106m ²	1.88万元	2.68万元	4.28万元
三房二厅 120m ²	2.28万元	3.08万元	4.68万元
四房二厅 136m ²	2.68万元	3.68万元	5.08万元

免宝宝/绿蛙/莫干杉木工板、金牛水管、远东国标电线、华润油漆、多乐士/立邦乳胶漆。

公司总部:中山北路88号建伟大厦2601室(太平洋百货楼上) 电话:83207511、83208411 江北咨询电话:83248911 江宁咨询电话:15366054611

国美承诺:全网比价差价双倍返还

据悉,近日国美将再次引爆家电低价消费热潮。6月15日-6月18日,国美将在全城推出“全网比价,差价双倍返还”活动,以看得见的、实实在在的行动接受消费者检验,让消费者安心享受到最真实的优惠。国美承诺,活动期间将进行全网比价,全城门店商品价格将低于线上电商和线下店商同款商品售价,如高于其售价,则双倍返还该商品差价。如果消费者发现国美同款产品价格高于其他商家,可向国美门店进行举报,让其及时调价,并领取一份精美礼品。

“去年8月份电商大战的时候,

国美的真正低价就受到了不少消费者的认可。国美27年来所积累下的大规模采购优势,在低价方面我们还是有着十足的信心和把握的”国美相关负责人谈到。据笔者了解,活动期间如已经在国美购买了价格高于其他商家产品的消费者,均可享受差价双倍返还。补偿以国美积分形式体现,在下次购物可以直接抵现金使用。如果没有购买该款商品,则可依据其他商家的价格标准,以该价格在国美门店购买。

“此次全网比价活动的比价范围是指在线上上综合类品牌电商或者

是专业经营家电的品牌电商,以及10公里以内的线下同类型家电卖场。当然,这其中并不包括个人电商。”国美市场部负责人表示。同时,相关负责人还做出特别说明,线上电商和线下店商推出的限时商品、限量商品、团购商品、闪购商品、有条件购买商品、返券商品、样机商品、清仓商品、秒杀商品、二手及残次商品、无货商品等不在比价商品范围之内。

“这是国美继去年11月线上线上线下采购平台和制定多渠道发展战略后,又一个推动线上线下发展的重要举措,一直提供消费者低价商

品,在坚持线下低价的同时,还不惧和任何线上电商比价”,业界人士在谈到国美全网比价活动时表示。

近期,随着大数据与移动商务平台的兴起,中国零售模式再次面临新的挑战。国美高级副总裁何阳青表示,“国美本次活动可看做是国美力行做线上线下低价和专业标杆企业的一次实践,国美坚信只有不同的渠道都是低价而且做到在不同渠道提供最专业的服务才能被消费者信任和认可。”何总更补充说,中国目前零售商的运营并不是采取进销差价的模式,而是商品销售后收取供应商返

利的模式。因此,许多商品的零售价格是由供应商掌控的。国美认为,未来最有价值的零售商,必定是具备融合能力的多渠道的零售商。相对于京东、易迅、苏宁等单一线上电商或双线同价的电商企业,国美制定了很清晰的线上线下融合的发展战略,针对线下实体店,将持续坚持走电器专业化的道路;针对线上电子商务的发展,将充分发挥线上专业经营的特点,走多品类经营的模式。这一模式具有最强的持续力,同时可以充分保证与各供应商的资源关系,不会失去竞争力更不会出现失信消费者的情况。