

卖房4套,创业12年,负债1个亿

纽诺教育创始人长文讲述创业经历;家长:光卖惨不退钱

3月17日深夜,纽诺教育的创始人王荣辉发文《卖了4套房,创业12年,如今负债1亿,无家可归》,引起刷屏式转发。与此同时,有孩子在纽诺教育旗下保育园上学的家长们,也收到了来自园方的通知:4个园区暂时停课,4个园区需家长为孩子自备午餐,其他园区正常上课。有人为王荣辉的创业经历唏嘘不已,感慨创业不易;也有人理解纽诺教育和王荣辉的做法,既然经营不善的局面已经维持了很长时间,为什么年初还要让家长续费升班?

红星新闻记者 杨佩雯



截图自纽诺教育官网

自白长文:创业12年负债1亿,获刷屏式转发

3月17日晚上10时56分,张薇(化名)收到了来自纽诺教育旗下保育园的信息:“我们很难凭借一己之力解决场地、供给、老师等各种问题,明天(起)华景园、金丰园、洛溪园、祈福园暂时停课……请家长们放心,我们不会跑路!”

而就在收到这条信息约9分钟前,公众号“王荣辉快乐育儿”发布文章《卖了4套房,创业12年,如今负债1亿,无家可归》。

王荣辉是纽诺教育的创始人。官网显示,2018年,纽诺教育曾获得A轮6500万元的融资,这是全国托育行业最大的单笔融资。

“在我被人唾骂之前,也有过

生的高光时刻。”王荣辉称,她从2009年开始创业,卖了3套房以获取资金。到2019年,她让纽诺教育成了全国最大的托育直营连锁品牌。

按照王荣辉的说法,巅峰时刻,纽诺教育在珠三角地区的分园扩展到近40家,估值达5个多亿。

直到疫情到来,家长退费、物业租金、员工工资……“很快,我们就耗尽了公司多年积攒下的现金流,我不仅把全家的积蓄拿出来,还个人担保找银行贷款1000多万元。”

王荣辉称,疫情反反复复,她不停地筹集资金往园区填坑,到最后不得不卖掉自住的房子继续投入。

在文章的末尾,王荣辉承认自己失败,“我不会跑路,不会躲避。只要我活着,我就会努力偿还一切我该偿还的债务。”

刷屏后的反转,疑联控诉费心费力后被踢出

3月18日,记者致电王荣辉的丈夫马力,对方称:“她这两天的状态比较差,本来也不想发这篇文章,是觉得要把自己的内心做一个说明。对她来说,发和不发,都挺煎熬的。”记者多次沟通希望采访王荣辉本人,但未得到回应。

不过,也有质疑的声音出现。有家长向记者转发了一张长图,疑似王荣辉的前创业搭档李晓燕在朋友圈控诉:她帮助王荣辉在项目孵化过程中牵线搭桥、用人脉、找方向,但被王荣辉踢出项目。

“在我们终于拿到第一笔两家机构给的天使投资资金后,王荣辉的态度立刻发生了变化,她承诺给

我的股份以及找我一起帮忙孵化项目和融资时谈的合作条件全部不予兑现,并且用了让我至今都无法忘记的卑劣手段让我从这个项目出去。”上述长文称。3月19日,记者11时许致电马力,但对方先是以“在吃饭”为由挂断电话,下午再拨过去无人接听。

另外,有疑似为王荣辉朋友圈的截图流传到网上,图片显示,王荣辉驳斥了李晓燕的说法,“李晓燕的大量邀功完全不属实,(在)她短暂出现之前,纽诺已有自己的商业模式和课程体系,(这些)跟她毫无关系。”

“现在就是在卖惨”,2月份还让续费升班是圈钱?

截至19日上午11时,刷屏推文放出91条评论,绝大多数都是表达对王荣辉的支持,“王老师要振作啊”“含泪看完”“归零或许是新的开始”。

评论中,有寥寥几条提到退费问题。网友Molly茉莉留言称:“不会逃避会跑路”是吗?那正好,请问王女士什么时候退款?”

王荣辉回应称:“写出来就是告诉大家我不会跑路,现在无论是公司还是我个人真的没钱,但我会努力赚钱还债。”

周娜(化名)的孩子现在3岁多,从2岁时就开始在纽诺教育旗下的某个保育园上课。在她看来,这篇文章就是在“卖惨”。“我们以前都是两个月缴费一次,因为孩子太小,这种课都不会报得太长。今年年初,他们

推出了提高班,要求半年缴费一次,大家非常信任他们,所以很多家长都报了。”周娜说。

周娜对记者称,升级的提升班是PSP班,针对3~6岁的孩子,她提前预订享受了优惠价格,每个月的费用为4500元,一次性需缴纳半年费用,约为27000元。

家长们疑惑:如果纽诺教育经营不善的局面已经维持了很长时间,为什么今年2月还要让家长续费升班?是不是为了圈最后一波钱?

称要退费但无方案,3月初已被列入经营异常名录

虽然王荣辉提到要“赚钱退费”,但周娜告诉读者,纽诺教育的工作人员在和他们沟通时,完全没有提供退费的解决方案。

据周娜介绍,目前纽诺教育方面给出的解决方案有三种:课程转移到仍在营业的保育园园区使用、课程可转化为线上课程、可以转让给非纽诺会员的亲友使用。

“我们家长的诉求其实就是要么继续上课,要么退费,我们还是希望(原保育园园区)可以继续上课的,因为换学校也很麻烦。”周娜说。公开资料显示,王荣辉的所有任职企业共有10家,其中有5家已注销。

“纽诺教育”这一项目主要归属于广州纽诺教育科技有限公司。在今年3月4日,纽诺教育公司被广州市天河区市场监督管理局列入经营异常名录,原因是“通过登记的住所或者经营场所无法联系”。

无本金、无囤货、无风险,躺着就能赚钱?

揭秘“无货源开店”骗局

无需本金、不用囤货、没有风险,一部手机就能轻松当老板,在家动动手鼠标就能赚钱……近期,一种号称“无货源开店”的广告在一些社交平台和短视频平台兴起。这类广告宣称,只要交几百元就能享受“开店指导”和“内部货源”,开店者通过赚取消费者的“信息差”,从而实现“坐在家收钱”。世上真有这种美事吗?

高价购买的开店“秘籍”,不过是“盗图抄店”

所谓“无货源开店”,就是店铺经营者没有现货,在网上找产品找货源,然后把货源“搬运”到自己的店铺,等有顾客下单,店主再去上家下单,由上家派单发货。

“一样的产品,一样的图片,卖得比别家更贵,会有人买吗?”花费6998元购买了广州某公司“开店指导”服务的吴女士告诉记者,她看到广告一开始也质疑,但后来被“劝说”相信了。

她加了一个指导“老师”的微信,随后被拉入一个开店群中。“老师”在微信群中规定学员之间不允许互相加微信,还发了成功开店学员的交易截图在群里——某茶杯在批发网标价3元,在淘宝网卖20元;一套茶具在批发网标价500元,在淘宝网卖1800元。

“我本来是不太相信的,但是‘老师’一直在‘洗脑’,说不能简单把主图和简介搬过来,还要会选品、会运营,‘开店指导’教的就是如何运营。”吴女士告诉记者,她买了开店套餐后,“老师”教她在1688批发网选品上传到自己的店铺。但是店铺没有流量,“老师”

又建议吴女士刷单,或者再花钱购买增加流量的服务,甚至可以交钱找人代运营。

吴女士认为教的开店流程网上都有免费教程,不值这个学费,宣传内容与上课内容不符,提出退费要求。但商家拒绝,并称“店是不是给你开了?你是不是学会上架商品了?”“出售的课程属于知识付费产品,你已经学了足够的时长,没有生意是你的问题。”

广州某传播公司技术部门负责人告诉记者,开店“老师”所发的网店交易成功截图,能够通过修图软件制作而成,实际上没有多大参考价值。深圳市消费纠纷评审专家、北京市东元(深圳)律师事务所律师邓永也表示,如商家通过虚假图片误导消费者,则涉嫌以无货源销售培训为名,行诈骗或传销之实。

2022年1月,哈尔滨市公安局打掉一个通讯网络诈骗团伙,该团伙以指导电商开店为名,骗取客户的开店培训费、网店包装费、代运营费,8个多月诈骗近千人,涉案资金500余万元。

杭州市消费者权益保护委员会秘书长陈兆波提醒,市面上不少“无货源开店”广告是以诈骗为目的;公众在遇到“躺着就可以赚

钱”之类的宣传标语时,一定要多个心眼,谨防上当。

“开店指导”?都是套路!

记者发现,在网络平台上发帖称因“无货源开店指导”上当受骗的不在少数,仅在“黑猫投诉”上就有超过1000条相关投诉。记者联系上不少投诉维权者,发现“开店指导”有多个套路。

开店前:虚假宣传、诱导消费。陕西的刘女士在网上看到“帮开店、包货源、教运营,仅需39元”的短视频广告后,添加了客服微信。随后客服在微信上提出要收388元报名费,费用包括对接货源、推广指导、活动策划等。为博取信任,销售人员还将公司的营业执照、获奖证书、店铺内实景等图片视频发给刘女士,并提供了公司的详细地址、400开头的热线电话。刘女士认为可信度高便交了钱,等到店铺要上架商品时,销售人员表示还需要另外购买货源。刘女士认为店家涉嫌虚假宣传、诱导消费,要求退费被拒。

刘女士在全国12315平台进行投诉,几天后,公司注册地市场监管部门回复表示,“经查公司未在注册地从事经营活动”“已依照相关规定,将其列入经营异常名录,进行受限管理”“建议通过司法途径维护自身权益”。

刘女士说,事情过去4个月,钱没要回来,网上还有很多人投诉该公司。

开店中:上游货源接单不发货。深圳的王先生在“开店指导”的推介下购买了价值1200元的批发网站货源,本想着接单后直接

要求批发商“一件代发”,但批发商迟迟不发货,王先生的网店还被平台扣分。

陈兆波说,有的“无货源店铺”,如果未经相关货品方授权或委托销售,也属于侵权销售,并且这种销售模式在售后方面会存在较大风险。

开店后:被平台处罚下架商品。广州的周先生同样是看到短视频广告后购买了“开店指导”服务,指导“老师”教周先生在电商平台选择一个商品,然后复制商品链接和详情到自己的店里。然而,不久后周先生的店就被淘宝网处罚了。

据了解,根据淘宝网的运营规则,对部分卖家以不正当方式批量复制他人店铺内的商品、通过购买他人店铺内商品完成自己店铺内交易的行为,会实施下架全店商品、限制发布商品7天等处罚。在一些地方的市场监管部门工作人员看来,“一键搬店”甚至跨平台复制店铺,属不正当竞争,会扰乱市场秩序,涉嫌违法。

堵住监管漏洞,避免消费者上当

北京盈科(杭州)律师事务所律师甘海滨表示,网络兼职课程一直是诈骗的高发领域,很多不法分子利用售卖课程、“带徒弟”等模式,收取信息费、加盟费等等费用,敛取钱财。

专家表示,从商业模式上来看,也正是由于电商平台法律责任落实不到位、不同电商平台裁定尺度不一等因素,导致大量不

法分子有机可乘。

中国法学会消费者权益保护法研究会副秘书长陈音江表示,“无货源店铺”未经过其他商家同意,通过擅自复制其他商家商品信息的方式,把其他商家的商品“搬运”到自己店铺销售,不仅涉嫌侵犯消费者的知情权和选择权,且涉嫌对其他商家构成不正当竞争。对于实行“批零一体”的批发商而言,通过特许经营模式委托被特许人销售商品,法律上也有明确规定。甘海滨表示,根据《商业特许经营管理条例》的规定,拥有注册商标、企业标志、专利、专有技术等经营资源的企业,以合同形式将其拥有的经营资源许可其他经营者使用,特许人应向商务主管部门备案,不能在网上简单“搬运”。

北京孟真律师事务所律师舒胜来表示,“无货源店铺”实际上把自身经营风险转嫁到了消费者身上,消费者付款后可能无法及时收到合格的商品和服务。“无货源店铺”本质上是中间商,对货源并不了解,如果售卖的产品可能存在质量缺陷,他们需要承担产品质量责任;但由于其没有相应的经济实力和专业能力,往往难以提供售后服务、承担质量责任。

对此,陈音江建议有关部门加大监管力度,从依法查处相关虚假广告入手,通过消费者投诉等渠道及时发现线索,依据反不正当竞争法进行查处。另外,电商平台也应加强监管,增加对入驻商家的资质审核、物流调查、货品溯源等,维护正常的销售秩序,避免更多的消费者上当受骗。

据新华社