

许诺短期高额回报,朋友圈集资诈骗五千万

文/宁小峰

“消费 4200 元白酒产品可成为会员,再推销 4200 元产品,就能够成为公司的经销商,参与业绩分红,只要 6 个星期,8400 变 15180”在朋友圈你看到过类似的投资信息吗?许以高额回报,加上很多投资人认为朋友圈中的信息比较可靠,于是放心地投入了资金。很快,这条投资信息吸引近千人成为经销商,涉案金额高达 5000 余万元。而一个利用朋友圈“杀熟”的新型诈骗案也浮出了水面……



微信投资做经销商 分红两次再无下文

2014 年 12 月初,贵阳市民顾永峰在微信朋友圈里看到了一个朋友发的信息,投资两轮各 4200 元,就可以成为某知名白酒全国总运营商的经销商,6 个星期后即可收益 15180 元。当时,顾永峰正在为手里的资金寻找投资渠道,便主动询问这个朋友,信息是否可靠。

朋友告诉他,他是在自己的朋友圈里看到的信息,觉得有投资价值才转发的,他觉得,朋友圈里的信息都是熟人发送的,应该不会骗人吧?

这个理由说服了顾永峰。他又打电话联系了推出这一活动的建昌电子商务有限公司法人代表钱建华,建昌公司是这家白酒厂家生产的某系列白酒的全国总运营商。

钱建华在电话那头告诉顾永峰,建昌公司的营销模式是循环性分红,消费 4200 元白酒产品可成为会员,再推销 4200 元产品(可自购或他人消费),就能够成为公司的经销商,参与业绩分红。第一周分红 300 元,第二周分红 480 元,第三周 960 元,第四周 1920 元,第五周 3840 元,第六周 7680 元,合计分红 15180 元。此后,每产生一个 4200 元,就可以得到六周的分红。针对顾永峰对这一分红模式的疑问,钱建华信心十足地表示,这一分红模式是依据某著名教授的营销理论而来,绝对值得信赖。

钱建华还告诉顾永峰,这种投资模式,是通过微信

朋友圈为主要推广渠道,面向全国推出的。“第一批经销商都是我们的亲友,他们已经通过分红发财了,所以才愿意在朋友圈里推广。要想加入的话,就快点行动,过段时间,经销商招够了,活动就会终止。”

顾永峰非常心动,他当即表示,马上行动,成为成员。在顾永峰的鼓动下,他的二十多个朋友也纷纷表示要投资。为了把“事业”做大,他们干脆联合出资,租了一间办公室。

2014 年 12 月 25 日,顾永峰应邀来到江苏沭阳,参加建昌公司的授权仪式。同时参加的有来自贵州、重庆、天津、浙江、江苏等多个省市的投资人,授权仪式搞得轰轰烈烈,每个投资人都对投资前景充满了信心。

顾永峰回到贵阳后,开始推销该系列白酒,可是白酒不好卖,他打了几个电话后,干脆放弃了,全心全意等待着分红。通过钱建华的介绍,他了解到,建昌的经销商数量增加迅猛,仅在贵阳,就超过了 100 名经销商。

一周之后,顾永峰和他的二十多个朋友等到了第一周分红,每人 300 元。第二周,每人 480 元的分红到手。然而,第三周,他们没有等到分红,顾永峰不断给钱建华打电话,钱建华说,年终,资金周转有点紧张,请他们再等两天。过了几天,顾永峰又催,钱建华说,公司正在策划全新的营销方案,新方案将对投资者更有诱惑力,请他们再等一段时间。

几天后,建昌公司代理的白酒厂家在官网上发布声明,称近期有不法商家利用该公

司名义,设计让消费者参与利润分配的营销方案。声明指出,公司从未授权给任何商家及个人开展类似的营销活动。

顾永峰惊呆了,这意味着,他和朋友参与的这个微信投资计划很可能是骗局!他赶紧打电话给钱建华,钱建华再三保证他们的活动是合法的,可是对厂家的声明却无法解释。

今年 1 月中旬,顾永峰来到江苏沭阳,向当地警方报案。这个时候,其他投资人也陆续报案。

尝到甜头圈内炫耀 亲朋好友蜂拥而至

江苏女子谢丽同样也是在朋友圈看到了这个信息,一开始,谢丽还有些怀疑,但看着那诱人的广告词:“只要 6 个星期,8400 变 15180”,她心动了,主动联系钱建华,了解相关情况后,她果断地投资 8400 元,成为了经销商。

成为经销商后,谢丽在朋友圈里拼命发送这个信息,还给每个朋友都留言,拉他们入伙。一个星期后,谢丽收到了第一周的分红 300 元,她立刻在朋友圈里晒:高额分红正在一笔一笔到来!

这 300 元分红在谢丽的朋友圈里引发了不小的反响,开始有亲友向她咨询,谢丽告诉他们,这是根据一位著名教授的营销理论推出的投资项目,是为了回报社会、答谢消费者才如此大幅度让利的,错过了,就没有机会了。在谢丽的拼命鼓动下,亲友们有人加入了进来。为了获得更大的经济回报,谢丽自己又投入了好几万元。

第二个星期,谢丽和她的朋友都拿到了投资分红,谢丽的分红近 5000 元。这一下,亲友们纷纷委托谢丽跟建昌公司联系,只要谢丽按时给他们分红就行。

好日子又过了一个星期,谢丽在朋友圈里整整拉了三十多个亲友,总投入超过 50 万元。他们还专门建立了一个投资分红群,谈论投资分红事宜。

然而,第四个星期,谢丽没有等到分红,她给建昌公司

打电话,公司告诉她,这两天资金周转紧张,她相信了这个解释。可一连十几天过去了,该来的分红还是没有来,亲戚朋友着急了,问谢丽究竟是怎么回事。

终于,建昌公司的答复来了,公司推出了更加优厚的投资计划,回报率比上次还高,公司请谢丽在朋友圈里宣传他们的新投资计划。

谢丽卖力宣传起来,可朋友们不再相信她了。直到建昌公司涉嫌集资诈骗的新闻曝光后,她才知道,自己又一次上当受骗了。

诱人的投资计划 微信圈转发反响强烈

发现上当受骗后,全国各地近千名受骗者建立了建昌非法集资案维权协会,并在全国多个地方设立了维权分会,通过微信群每天交流维权信息。截至 2 月初,有 100 多名受骗者报警,建昌公司法人钱建华也到派出所接受调查,他再三表示,公司做的是合法的投资项目,只是因为资金周转出了问题,所以暂停了给经销商分红。在经销商们的相互交流中,真相一点一点浮出水面。

2014 年 11 月初,钱建华拿到了贵州一知名白酒厂家某系列白酒的营销权,但他和三名业务员半个月只卖出去几箱。公司实际出资人赵超非常不满,一再给钱建华施压,要求他立刻想办法,提升销售业绩。

焦头烂额的钱建华走进一栋写字楼推销。在一家公司门前,他看到了排着长队的人群,还有一些人拎着鸡蛋高兴地往外走。他向排队的人打听他们在干嘛,对方告诉他,这家公司投资了一个大项目,正在搞集资,年息高达 20%,每个月都会给集资人分发各种产品,今天他们就是来领鸡蛋的。

我不是拿到了某系列白酒的经销权吗?这就是一个现成的大项目!集资,这可是在短时间内聚集大量资金的好办法啊!他和三个员工商量此事,可是怎么搞呢?制定一个年息标准,然后在大街上传传单,

拉人,再每个月分发一些产品,给人一些甜头?这种方式太老土了。

一个员工突然说:“微信朋友圈!这可是一个最好的营销渠道啊!朋友圈里都是朋友,朋友之间是有信任关系的,在这上面搞推广,很容易取得朋友的信任,效果一定很好。”

钱建华完全赞同他的观点,这一推广方式很快就被定了下来。在看了某教授的营销理论后,钱建华和员工把项目做了如下包装:消费 4200 元产品,即三瓶白酒,可以成为会员,再推销 4200 元的产品,就能成为公司的经销商,参与公司的业绩分红,一共分六周,合计分红 15180 元。接下来,经销商每产生一个 4200 元,就可以得到六周分红。

这个方案,时间短分红高,一定可以吸引很多投资者。在取得公司实际投资人赵超的同意后,钱建华成了项目负责人,他手下的三个员工也变成了操盘手,他们以“回报社会,让消费者参与分红”为由头,在微信朋友圈里推出了这一极具诱惑力的投资方案。

首先参加的当然都是他们的朋友,对这些朋友,他们努力保证分红,在这些朋友的转发和鼓动下,活动范围迅速扩大,吸引了大量微信用户的关注和参与。顾永峰是一个,谢丽也是一个。

2015 年 4 月 10 日,江苏沭阳警方对该案立案侦查,沭阳检察院启动了重大案件介入机制,引导警方侦查,2015 年 6 月 19 日,检察院经过审查决定,依法以涉嫌诈骗罪对钱建华等四人批准逮捕。在进一步审理过程中,警方发现,建昌公司的幕后出资人赵超也牵涉案中,9 月 29 日,检察院依法以涉嫌集资诈骗罪对赵超批准逮捕。

因为案件重大,受骗者近千人,涉案金额超过 5000 万元,近日,此案即将提起公诉。

如今,建昌非法集资案的近千名受害人,包括顾永峰和谢丽在内,都在焦急地等待着法律的判决,期待着法律能够帮他们讨回血汗钱。(本文不得转载、上网、摘编。)