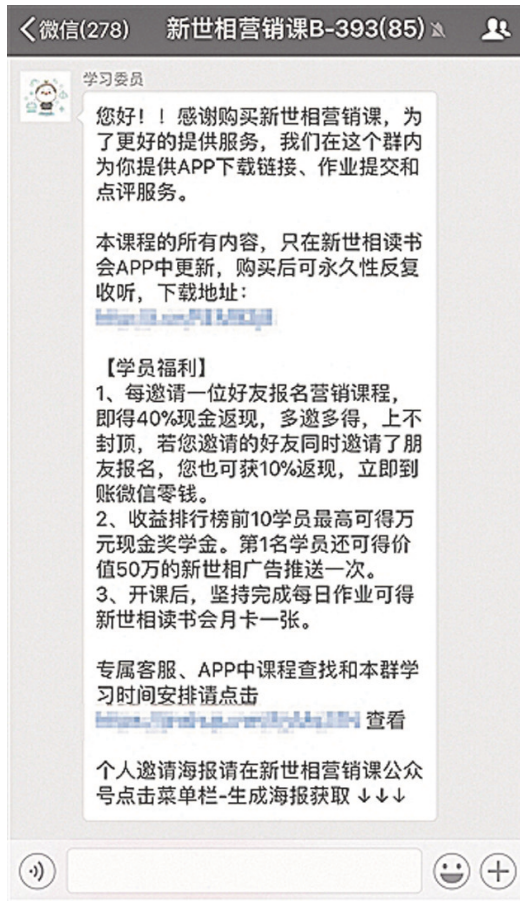


微信好友购买“营销课”可返现 营销模式遭众人质疑—— 因违规 新世相相关公号被处罚

据《北京青年报》报道,3月19日上午,新世相推出的营销课程刷屏微信朋友圈,但其涉及的三级分销模式却遭到众多质疑。根据新世相活动设置,用户每邀请一名好友购买线上课程,自己就可以获得现金返现,该好友再邀请好友,自己仍可获现金返现。收益榜单显示,截至3月19日晚,权利最多的用户已获利1.7万余元。很快,微信以“多级分销”涉嫌违规行为对相关公号进行了处罚。



收益榜上的第一名已赚1.7万余元



新世相提供邀请返现的功能说明



3月19日下午,相关产品已无法购买

A 邀请好友报名可获返现

3月19日开始,“新世相”旗下多个微信公众号推出了“新世相营销课”活动,并在朋友圈引发分享热潮。根据活动页面介绍,该系列课程主要内容为介绍“潮水式刷屏”的营销方法论,一共包含9个课时,每节课时长从6分钟到14分钟不等。

由于活动设置了多级分销模式,可以让分享者直接获得现金收益,很快这一活动就刷屏朋友圈。以399元价格购入该课程的刘先生介绍,自己通过朋友分享的二维码购买了上述课程。付款页面有专门的分享规则提醒:每邀请一位好友报名营销课程,即得40%现金返现,多邀多得,上不封顶。此外,“若您邀请的好友同时邀请了一位朋友

报名营销课程,您也可以获得10%现金返现,立即到账微信零钱”。

此外,活动中还专门设置了“收益榜单”,榜单第一名将获得价值50万元的新世相定制广告推送,第二名到第十名可以获得1000元到1万元不等的额外奖金。

根据新世相APP3月19日19时40分的数据显示,排名第一的网友已通过分享获得17429.4元,排名第二的网友收益14426.1元。榜单显示,收益超过千元的网友有37人,排名第50的网友已赚793元。

新世相宣称,推出的课程原价1999元,优惠价从99元起售,“每万人购买涨价5元”。截至3月19日19时40分,新世相APP显示,该课程购买价格已达549元,已购买人数为967万。

B 因多级分销模式被处罚

由于活动推广方式中存在发展“下线”获利的现象,新世相的此次营销活动很快遭到质疑。不少评论认为,这种“病毒式”营销涉嫌传销。不久,微信官方封闭了该活动的二维码,分享页面因包含诱导分享、关注等行为内容被停止访问,相关公众号“新世相营销课”也因涉及违规无法关注。

微信官方团队回复称,新世相通过多层抽成等方式,推广网络课程,违反了微信平台规则。目前微信团队已对相关公众号进行了处罚。微信团队严厉打击多级分销等违规行为,在《微信公众平台运营规范》等规则中也有明确规定。希望大家严格遵守法律法规和平台规范,共同维护和谐健康的网络环境。

据介绍,2016年9月微信团队就曾发布《微信公众平台关于整顿新型多级分销欺诈行为的公告》。公告称,近期平台发现有用户利用微信关系链,通过微信公众账号实施多级分销欺诈行为,

发布分销信息诱导用户进行关注、分享或直接参与。此模式多数包装为新型商业模式、创新金融产品、互助扶贫、国家帮扶计划等,本质在于利用关系链发展人员,形成多级上下线关系,按照下线人数或者销售业绩计算盈利,与传销行为类似,一定程度上具有金字塔欺诈、庞氏骗局等特征。对于上述欺诈行为,微信方面一经发现存在此类行为的账号,微信公众平台将对其进行限制账号部分功能直至永久封号处理,并有权拒绝再向该运营主体提供服务。

在该公告中,腾讯方面列举了三种违规示例,包括通过发展人员形成上下线关系,依据下线人数、销售业绩等为依据计算和给付上线报酬;以金融互助、贫困帮扶、代理权限等方式诱导用户滚动发展下线人员;下线人员缴纳费用或以认购商品等方式变相缴纳费用才能取得加入或者发展其他人员加入的资格。记者发现,此次新世相的营销方式,与第一类营销方式类似。

C 用户暂时无法要求退款

刘先生介绍,自己购买上述课程后,付款页面随即弹出了一个微信群二维码。扫码加入后发现,微信群群名为“新世相营销课B-311”,除了“班主任”“学习委员”外,目前已有91名成员。封号风波后,不少学员在群里提问,奖励金迟迟没有到账,公众号功能也无法继续使用,也始终没有新世相工作人员进行答复。

刘先生说,自己之所以选择购买这一课程,主要是考虑到自己今后也想从事营销行业。虽然活动有争议,但自己并不后悔。不过也有学员表示,花几十块钱购买课程不太值,因此在分享被叫停后,纷纷要求退款。但刘先生也表示,“买之前就有提醒,本产品为虚拟内容服务,一经购买成功概不退款。”

3月19日下午,新世相官方微博发布声明称,新世相读书会第二堂精品课“新世相营销课”的分享功能目前暂时无法使用。新世相读书会APP仍然能够正常使用,想购课的用户可以直接在APP内购买。已购买课程的用户进入新世相读书会APP,可以正常听课。用户所有已产生的收益,都可以在APP中提现,提现后最晚三天内到账。新世相在声明中提到:“我们注意到微信对多级分销进行定义,并禁止此类行为,我们接受处罚并立即进行了整改,此前参与活动的用户仍然可以提现。”并表示营销课仍会在平台内正常销售。

虽然新世相宣传仍在正常销售此次引起争议的课程,但3月19日下午,记者登录“新世相”“新世相读书会”等微信公众号课程购买页面发现,“确认信息失败”,已经无法付款。新世相读书会APP相关页面同样出现故障,显示“因今日新世相服务器压力过大,目前各类产品无法购买。”

观点

知识经济不应以营销为目的

互联网观察家罗超认为,此次新世相营销方式引起关注的原因在于,让用户参与知识付费的同时,也可以获得经济和精神上的回馈,进而积极分享成为课程的免费推销员。不同玩家也会有一些微创新,比如此前的课程价格是每天固定调整的,而新世相课程的价格是跟买课人数结合的,“每万人购买涨5元”,进而形成更强的刺激。如果有人通过用户分享的二维码来购买,该用户可以获得40%的分成,如果你的好友再邀请好友购买,你可以得到10%的分成,微信零钱实时到账,排名前十的还可获得万元现金“奖学金”以及免费广告推送。

而电商专家宗宁认为:“新世相本质是无限级,团队计酬三层核算奖金,这不是三级分销,而是传销。我一直觉得营销最重要的是克制而不是刷屏。”对此,罗超认为,该营销方式本质还是借助了微信社交关系的能量做的营销,这样的玩法并不新鲜,不论是微商的三级分销,还是砍价网站让大妈大爷们拉好友拼团砍价,套路都是一样的“拉人头”。当然,是不是违法,是不是涉嫌传销,还是要从售卖的东西本身来定义,新世相卖的东西虽然是虚拟的,却不是虚无的,所以跟传统的传销还是有一定区别的。

罗超表示:“在我看来,真正的知识经济,不应该是营销为目的,甚至不应该有营销属性,而是要回归到知识本身,出精品课程或者知识内容,然后找到真正需要它的用户,大家各取所需。用户只有沉得住气,才能学到真功夫;平台只有尊重知识传播规律,才能做好知识这个生意。” (孔令晗 温婧)