

外卖餐饮“天降大单”暗藏“代购”陷阱

平台提醒:切勿脱离监管私下交易

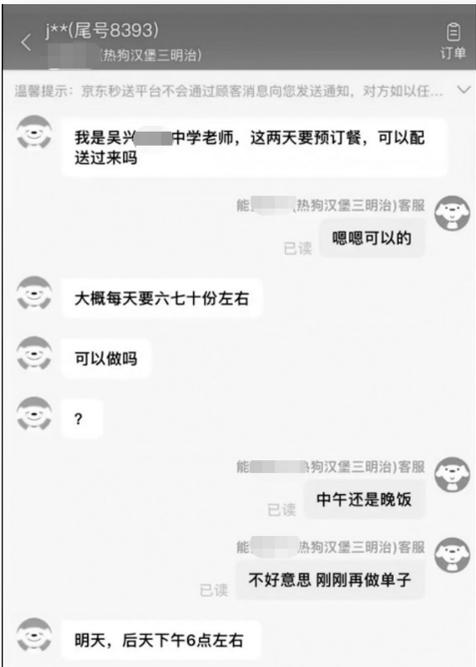


1月20日,浙江湖州的餐饮店主赵先生向记者详述了他刚刚经历的一场“团餐”骗局。恰逢餐饮行业“年终冲刺”,这原本是一桩足以让他“兴奋得睡不着觉”的60份团餐大单,还有一名“预算不设限”的校长。然而,在金钱诱惑的糖衣之下,实则是一个层层包装的诈骗陷阱。

记者调查发现,此类骗局在多地屡见不鲜,多名受害者自述被骗数万元且追回无望。

相关外卖平台特别提醒:凡是要求绕过平台进行线下交易或垫付“礼品”货款的,均为诈骗。

扬子晚报/紫牛新闻见习记者 马斌 鲁玥



自称某学校老师联系赵先生要订团餐



骗子提供的虚假转账记录

60份“团餐订单”从天而降,虚假“潜规则”消解戒备心

赵先生告诉记者,他是一名刚入行的创业者,经营着一家主打手工汉堡和简餐的小店。对于尚在起步阶段的小店来说,每一笔订单都意味着生存的底气。1月14日下午4点多,一名自称是附近某中学的“老师”通过外卖平台联系赵先生,声称需要订购60份团餐。“60份大单,连续订2天,而且学校就在500米开外。”赵先生回忆起最初的心情,“第一反应就是兴奋,觉得自己终于接到了一个大单。”

随后,对方谎称为了沟通方便,引导赵先生添加了学校“邵主任”的QQ号。在随后的交流中,这名“邵主任”找赵先生要了菜单,对菜品规划提出了要求,并反复强调“食材一定要新鲜、干净、卫生”。

赵先生透露,对方在沟通中表现得十分“接地气”。“他很直接地跟我提到了要拿回扣,还说

校长对老师很大气,没有预算限制,唯一的要求就是让老师们吃饱、吃好。”这种看似“潜规则”的沟通,消解了赵先生的戒备心。在初涉商海的赵先生看来,对方提“回扣”、讲“人情”,恰恰证明了交易的真实性。

当晚,为了准备第二天的食材,赵先生和店员们在厨房里一直忙碌到凌晨2点。看着一个个亲手烤制出来的面包和备好的食材,赵先生甚至还跟身边的人炫耀了一番。

从“订餐”到“代购”,高额差价与假转账双重诱导

第二天一早,原本约定的打款时间到了,但骗子的“骗术”才刚刚开始。那名“邵主任”给赵先生打来电话,语气显得有些急促且为难。他说校长为了奖励老师,还想给每人发一份牛排礼盒,但学校之前合作的供应商跟校长闹了矛盾,现在没法拿货。于是,他希望赵先生能以店铺的

名义,帮学校从这个“供应商”那里代购这批礼盒。

随后,“邵主任”给赵先生发来“供应商”的QQ号。当赵先生添加“供应商”QQ,对方很快便通过,并迅速发来与“邵主任”要求一模一样的礼盒图片,并告知礼盒的单价是1180元,可按批发价960元给赵先生。

在一段赵先生与“邵主任”的语音聊天中,这名“邵主任”表示,他会按照原价1180元每盒报给学校,中间的差价跟赵先生平分,并称想让赵先生多赚点“辛苦费”。“一份礼盒差价220元,60份就是13200元,到时候能分6000多元,那可是一笔不小的收入。”赵先生说。

随后,“邵主任”称马上安排学校财务打款,并嘱咐赵先生去跟供应商对接好。1月15日中午11点,“邵主任”给赵先生发来了一张银行转账截图,显示已经将74020元钱款(包含餐费和代购牛排礼盒费)汇到了赵先生的账户。赵先生却发现自己

账户并没有收到这笔钱。“邵主任”对此解释称,因为学校对公账户转账存在延迟。另一方面,那名牛排礼盒“供应商”则开始催促赵先生尽快付款,不然会影响到到货时间。

赵先生表示,此时骗子利用的就是商家“怕丢单”的心理。因为已经投入了大量时间、精力和食材成本,为了保住前面那个“大额订餐”,往往会选择铤而走险,帮忙先垫付货款。幸运的是,赵先生在最后关头保持了冷静,在反复向“邵主任”确认钱款之后,这名“邵主任”将头像更改为牛排,不再与赵先生联系。

骗局并非个例,多地商家被骗数万元难追回

“我在网上发了视频后,很多人评论说这个骗局已经存在很长时间了。”赵先生告诉记者,“唯一的损失就是提前备餐,第一天晚上忙活了那么久。虽然这些东西第二天也能卖,但那种

被欺骗的感觉很糟糕。”

记者调查发现,赵先生的遭遇并非孤例。据扬子晚报此前报道,苏州的陈先生也是接到了所谓“小学老师”的订餐单,被对方引导代购一款名为“佛跳墙”的礼品。在对方层层递进的诱导下,陈先生分多次向对方提供的账号汇款,最终被骗走7万多元。

此外,记者在网络平台搜索发现,类似骗局除了外卖订单,还有包括谎称学校演出需要给百人化妆订单骗局、学校找药店代买药需要指定燕窝骗局。这些骗局的逻辑链条非常清晰:首先是抛出诱饵,骗子多以学校、政府部门、大型企业为背景,虚构大额团餐订单,并利用这些单位的公信力背书;接着,为了建立信任,骗子并不急于要钱,甚至主动聊“回扣”、谈“品质”,让商家觉得对方很“专业”且“真实”;之后,骗子会以各种理由突然提出代购某种特定的、商家不经营的商品(如牛排礼盒、佛跳墙、红酒、燕窝等);最后,骗子伪造转账截图,谎称跨行转账存在时间差,诱导商家先行垫付资金。

1月20日下午,记者分别致电美团、京东等外卖平台。平台客服均表示,任何绕过平台线下交易的订单均有可能是诈骗,建议直接拒绝。一名客服向记者表示,就在记者致电前,他们刚刚收到一名用户反馈关于通过QQ联系订餐的诈骗。

平台提醒,只要在平台后台收到声称是学校、政府部门负责人、公司企业采购人员等的陌生消息,并以订餐为由头要求垫付“礼品”货款,基本都是诈骗,这一类机构的采购物资通常都有专门渠道和规范流程。接到大额订单后,在没有当面确认或实际收到货款的情况下,即便有所谓“转账截图”,也不要先行垫付相关费用。如遇可疑情况或者被骗,应及时拨打110或前往当地派出所进行咨询求助。

昆山企业携手嫣然医院,拟建唇腭裂患儿“公益中转站”

提供食宿、义诊及必要时赴京转诊支持



继扬子晚报/紫牛新闻1月19日发布报道《昆山企业家愿为嫣然儿童医院提供场地》后,引发广泛关注。1月20日,记者再次联系上这位昆山企业负责人曾庆龙。他19日赴北京与嫣然天使儿童医院方面进行交流,双方共同商议出一个更可行的方案。

曾庆龙透露,院方坦诚相告,由于唇腭裂治疗涉及多个专科协同,整体搬迁或设立分院在短期内难以实现。

不过,双方并未就此止步,而是共同商议出一个更可行的方案:由曾庆龙团队在昆山牵头申请设立一家唇腭裂患儿公益服务机构,作为连接全国患者与北京医疗资源的“中转站”,提供免费短期食宿、就医咨询、对接院方等服务。

“既然不能把医院搬过来,那就让更多唇腭裂患儿,不再因路远、钱少、信息闭塞而错过治疗。”曾庆龙说。

记者了解到,该机构将协调嫣然天使儿童医院、昆山当地医疗机构及卫健等相关部门,为患儿家庭提供专人对接服务,从病情咨询、治疗流程指导,到安排

北京专家每月来昆山开展总共1~2天的集中义诊。对于确需赴京接受复杂手术的孩子,团队还将协助解决交通问题,并提前与院方对接,确保转诊顺畅、治疗不延误。

“医院的床位毕竟有限,不可能覆盖全国需求。”曾庆龙说,“但如果在长三角有个落脚点,就能大大减轻这些家庭千里奔波的辛苦。”

目前,场地已初步落实。曾庆龙表示,将无偿提供2500平方米场地中的核心区域作为公益服务站。患者及其家庭的餐食和住宿,也已对接当地资源支

持:“已对接3家本地酒店洽谈住宿支持,预计提供成本价或免费食宿资源,1月21日会再开会敲定细节,后续出行问题也会联络当地企业共同参与。”

曾庆龙坦言,过去以为做公益就是“捐钱捐物”,但这次走访让他明白:“真正的难点不在手术台上,而在手术前后。”

“从发现患儿、联系家庭、解释病情、安排出行,到术后回访,每一步都需要人力、物力和专业协调。”他举例道,有家长为了节省开支,在医院附近打地铺;还有人因为不了解流程,生生错过了最佳治疗期。

“嫣然天使基金能覆盖手术费用,但路费、住宿、吃饭、陪护误工……这些‘隐性成本’往往压垮一个家庭。我们就要补好这个缺口。”曾庆龙说。

目前,团队正同步推进公益机构注册,并计划通过互联网普及防治知识:“很多人不知道唇腭裂可防可治,也不知道该找谁。我们要把信息传出去,把服务落下来。”他还动员身边企业家共同参与,“这不是一次性善举,而是要建立长效机制,每年坚持做下去。”

扬子晚报/紫牛新闻见习记者 孙汉仑