



## 商家寻商机盯上“朋友圈”

# 微信商店，谁来监管？

□晚报记者 金月全 文/图

两年前，许多人每天早上起来的第一件事是刷微博，现在，这个习惯换成了刷微信。

“亲们，虾蟹全部到货，蟹少得可怜，这是要断货的节奏吗？喜欢蟹的亲抓紧了，这次蟹虽少，但是质量特好。”眼下，微信除了聊天、发布心情状态，还成了商品展示平台。记者发现，越来越多的微友成为微信商店的卖家和买家。

如今，在网络世界，微信商店以其独特的经营模式，倍受微友青睐。周口的微友们也早已hold不住了，纷纷涉足微信商店，其中不乏公司、医院、培训机构、个体户，他们有的是为了推广公司业务，有的是为了赚钱，有的就是图个乐……微信商店风靡的同时也引来诸多疑问——“朋友圈”营销，是便民还是扰民？微信商店交易主要靠信任契约来维系买卖，当交易出现问题时，如何维权？谁来监管？

## “朋友圈”营销，是扰民还是便民

“外送出发，没订餐的亲要抓紧了，辣子鸡最后两份，冷吃兔特价100元最后两份，虾+蟹套餐290元还剩4份。”

“短款出货了，但是材质不一样，因为要这种材质才好看噢，加宽了肩部，要的抓紧！”

“爆款，2014年特流行平底鞋，质量是看到的好，怎么搭配怎么好看，怎么穿都美！”

“4月1日起，刷某银行信用卡看电影，可享受5折优惠！”

……  
点开微信朋友圈，微友发布

的销售信息让人应接不暇。

谈起微信商店，在市区一家投资担保公司上班的赵女士对记者说：“说实话，我觉得有一点烦。我们以前在微信朋友圈里分享的是心情或者好文章。自从一个朋友开始在微信上卖小饰品，微信朋友圈里全是她发的商品图片，这样的广告真让人心烦。但碍于情面，我有时不得不应她的要求帮忙点赞。实际上，我都想把她屏蔽了。其实我不喜欢找熟人买东西，一来东西贵了不好讲价，二来有时随便问问，结果

朋友一个劲儿热情推荐，不买都不好意思，只好违心花钱。”

28岁的小胡是西华人，大学毕业后从事网络团购工作，对微信商店这一新鲜事物欣然接受。“微信圈里的朋友有时会发布很多的国外代购商品，价格比国内专柜的便宜多了。”小胡说，“偶尔，我会把多买的或者不适合的东西低价转让，信息就发布在微信朋友圈里，如果有朋友正好想要，就能帮朋友省钱，自己也省心。”

## 微信平台成了“卖场”

“这是我们影楼的微信账号，你用手机扫一下二维码就行了，店里的各种活动信息每天都会更新。”记者从周口市区一家婚纱影楼了解到，去年开始，该影楼就推出了微信公众号，目前关注的微友达上千人。

记者了解到，目前在微博、微信朋友圈内做营销的餐饮店也很多。“店里的新品菜，只要关注我们的微博平台就可以看到了，顾客可以发微信订餐，我们有专人送外卖。”市区一家快餐店的负责人说。

一年前，许多人每天早上起来的第一件事是刷微博，现在，这个习惯换成了刷微信。记者了解到，有不少开网店的人在微信中发现了宣传的好机会，他们在朋友圈中发布“文配图”的销售信息，吸引订单。

在育新中路经营儿童服装的小张，之前一直在淘宝、微博上发布店铺的商品信息。半年前，她开始用“文配图”的形式把销售信息发布在微信朋友圈中，“还有朋友把我们的销售信息转发到自己的微信朋友圈里，帮助宣传。没想到，有时短短两天时间里，我就能接到5张订单。”小张告诉记者，“现在，我几乎每天都会在网上发布销售信息，我的客户可以随时在微信上找到我。”

和小张一样，市区很多销售公司、医院、培训机构和个体户在开实体店的同时，把小店“搬”进了微信，进行多渠道销售，他们中不少人认为“即使不赚钱，也能赚个吆喝”。

一年多前，市民田女士开始通过微信朋友圈做销售。现在，做服装、女鞋生意的她每月可接到上万元的订单，收入两千元左右。田女士表示，与完全公开的微博相比，微信朋友圈相对私密，所有信息都是在朋友之间“流通”，人群针对性较强，诚信基础也更为牢靠。

某微信商店的王女士介绍，一般在微信上的买家95%都是熟人，每件商品赚上二三十元，生意好的时候每天都能售出5件至8件商品。不过，微信商店没有相对的实体店，也几乎不囤货，大部分都是卖家收到订单后，再与厂家联系发货，经营成本相当低。

业内人士表示，微信商店这种营销方式主要起到一个广告作用，但能否叫好又叫座还不好说。作为线下商店，用“微营销”经营的同时，关键是要做出特色。此外，越来越多的行业开始加入微信，微信的实时互动也改变了营销的格局。比如酒店，可以根据文字输入、地标定位甚至图片定位开发周边酒店的推荐列表；比如租车行业，可以进行取车点定位、附近空车信息反馈。

## “图片交易”可能引发纠纷

记者发现，目前，微信交易都是买家通过微信图片挑中货品，接着付款给卖家，卖家通知厂家直接发货到买家手中。整个过程中，买家都看不到实物，看到的只是一幅幅让人心动的图片。而且因为大部分客户是熟人，双方在交易时也只有口头约定，这样一来，就有可能出现卖家拿到钱之后“跑路”的情况，也可能出现买家拒绝收货要求退钱的麻烦事。

项城市民张女士是一位资深微信商店店主，她曾经就遇到过，一位买家（同时也是朋友）对到手

的货品不满意，并坚持退货，可远在深圳的厂家给张女士的出货条件就是“只换不退”，最终，张女士只好自己留下货。

不久前，周口师范学院教育科学学院的小李在朋友圈看到一则卖手机的信息。价格低廉、外观又时尚的手机让小李很心动。意外的是，通过银行转账支付999元货款后，小李收到的却是一款翻新机。等到小李要求退货时，才发现这则消息是朋友转发的，卖家也早已失去联系。

不过，记者采访多名在微信商店买过商品的顾客，他们大多

表示很信任店主。当被问“如果交易中发生不愉快的事情该如何处理”时，他们表示，会先跟店主沟通，如果不能达成一致，那双方的友情和信任度会大打折扣。

经常在微信商店购物的市民杜先生认为，选择微信商店购物，就应该预料到可能存在的风险，一旦出现问题，买家也应承担部分责任。

资深人士则认为，跟电商一样，作为新兴的购物平台，微信交易最终也需要规范、管理、升级。

## 微信商店，谁来监管？

微信上开店程序简单，无须实名认证，也没有租金、推广佣金等运营成本，这些优势为一些本想在淘宝、京东等电商平台上开设店铺，但碍于条件苛刻无法实现梦想的网民提供了一个新的交易平台。

据了解，经营微信朋友圈的模式大概是，每天在微信上发布商品信息，付款方式可到实体店

内购买，也可在网上交易。没有评价机制、没有信用担保、没有第三方交易平台，微信店的交易模式完全基于买家对店主的信任。

记者从“腾讯微信官方客服”了解到，目前微信支付功能虽已开通，但并不支持微信朋友圈购买功能。腾讯公司对于微信朋友圈内私人营销账号引发的

安全风险，只能以机器过滤、安全提示、用户举报等方式来防范。

河南团结律师事务所律师赵万军认为，“微信交易”虽然便捷，但也隐藏着很多法律问题，一旦发生纠纷很难维权。所以双方在交易过程中，应将一切可能发生的问题都事先做好约定，以便日后维权。