

男子花 13 万元网购百瓶茅台

经鉴定全部是假货

上天猫买茅台,结果买到的 168 瓶茅台和五粮液全是假酒。5 月 20 日,一名酒类管理站工作人员与天猫公司对簿公堂。

原告起诉称,天猫作为网络交易第三方平台的提供者,要为商家售假担责,还要“退一赔十”,支付 133 万元侵权赔偿金。

商家售假,天猫要不要赔? 公职人员买假酒能否索要 10 倍赔偿?5 月 20 日上午,厦门市海沧区法院开庭审理了这起因假酒引发的索赔案。针对两大焦点问题,双方当庭激辩。

事件:酒类管理员买了 13 万元假酒

“卖家售假,天猫有责!”原告朱先生在法庭上说,他在天猫商城连续购买了 3 批 168 瓶名酒,总价高达 13 万多元,结果竟然无一瓶真酒。

朱先生今年 40 岁,是酒类流通管理站的工作人员。前年 5 月份,朱先生向天猫商城的泰鼎百兴酒类专营店网购了 96 瓶 53 度贵州茅台酒,每瓶单价 865 元,合计总价 83040 元。

但是,购酒一周后,朱先生收到这批货物当场开箱检查,发现这些茅台全是假酒。随后,朱先生立即拨打 110 电话求助。数天后,警方委托贵州茅台酒股份有限公司鉴定人员对这批酒进行真假鉴定,经酒厂鉴定,这些茅台酒全是假货。

前年 6 月 2 日,朱先生第二次上天猫买酒。这一次,他换了一个商家,转向天猫商城的客惠源食品专营店购买了几箱五粮液酒和茅台酒,总计 50016 元。

但是,几天后朱先生收到这批酒,发现又是假酒。

事后,客惠源食品专营店退还了朱先生购买假五粮液的钱,但余下的购买茅台酒的 2 万余元至今未还。

焦点 1:商家售假,天猫要不要赔?

近日,朱先生为此状告天猫,要求天猫为商家售假承担全部责任。“我花了 13 万多元,却没买到一瓶真酒,可见,天猫商城没有尽到法定的食品安全管理责任!”朱先生在法庭上说,纠纷发生至今已一年多,天猫没有积极协助消费者维权,没有提供商家有效信息,造成他维权困难,侵害了他的生命健康与财产权利,依法应当“退一赔十”。

5 月 20 日的庭审,天猫公司法务部的两位律师出庭答辩。针对朱先生的诉求,天猫公司称,天猫公司仅是网络交易平台,不是售假的商家,并没有实施买卖或侵权行为,因此索赔应找商家,天猫并非本案适格的被告。

阿里巴巴集团公关部杨敏婷表示,在商家入驻天猫平台时,天猫依据法定义务对商家入驻信息进行审核,并在消费者投诉后能向消费者提供涉案商家的真实姓名和有效

联系方式,故不当应承担侵权责任。

焦点 2:公职人员,能否索赔百万?

天猫公司的律师还当庭指出,原告朱先生并非普通消费者。经审查,他是一名酒类管理站的工作人员,具有酒类流通行政管理职权、发行市场监管职责。

天猫认为,朱先生涉嫌利用职务便利,利用专业知识,知假买假,以此谋利。因此,朱先生的行为不应受到消费者保护法保护。

不过,朱先生反驳说:“我是酒类管理站工作人员,但也是一名消费者,并没有法律规定我买到假酒,就只能吃哑巴亏。”

朱先生说,他并没有利用职权之便,售假的商家和天猫公司都在他管理的辖区之外。

5 月 20 日,厦门市海沧区法院没有当庭宣判,目前,案件还在审理中。据海沧法院介绍,这起案件,也是海沧法院参审团参与审理的第一起民事案件。 (据《海峡导报》)

洛阳杜康老酒开启“买酒送车”活动

近日,洛阳杜康控股杜康老酒“买酒送车”活动,吸引了全国众多白酒经销商,同时也吸引了众多行业外客户群体的关注。2015 年,面对行业的发展瓶颈,而杜康老酒这一历史悠久的品牌也在积极为自己的品牌谋划营销模式,杜康老酒深度调整了经营思路,避开传统的终端、流通、团购、商超、餐饮等红海渠道,开辟了 96 项新型蓝海商业模式。

由于受三公消费和勾兑门、塑化剂、酒驾入刑等各种外界因素的影响,白酒行业一直处于低谷状态,尤其是白酒招商遇到了前所未有的瓶颈。白酒代理商和白

酒加盟商在产品选择上更是谨上又慎,知名品牌中国十大名酒等价格体系也都做了相应调整,在白酒行业转型的关键时期,各大酒企都在不断研究和观望白酒未来发展方向,以求赢得市场。

对于洛阳杜康控股杜康老酒开启“买酒送车”拉长消费产业链异业联盟这种营销模式,也有客户提出质疑。比如选择种类不够多等情况,而这些后顾之忧,洛阳杜康控股杜康老酒全国运营中心总经理李川早都为顾客想到了。杜康老酒为客户展出了 20 多款参加活动赠送的车型,选择性强,可以满足不同客户群体的需求。同时,

最受关注和广大群体青睐的是别克轿车。据悉,假如这款车只需 105900 元,公司就赠送这辆价值 105900 元的别克轿车,另外再赠送 13 万元的杜康老酒。对于那些商务成功人士,杜康老酒也为这一高端人群做了专门定制,只需 409800 元,奥迪 A6 开回家,再赠送 45 万元的杜康老酒。

为了方便客户,杜康老酒协调了各种车型的汽车 4S 店准备了试乘试驾车辆,客户对于车和酒都满意后,当即就可直接在 4S 店办理购车手续,人性化的销售理念也越来越深入人心。

根据不同的客户群体,杜康老酒量身

定做推出高、中、低多款价位产品供客户选择,来满足不同层次消费人群的珍藏、鉴赏、收藏、馈赠、宴请等消费需求。为方便全国客户能及时与杜康控股全国运营中心沟通,他们特在郑州市郑东新区新怡路广场南路升龙广场 2 号楼 9 层专门设立了免费 4008560079 热线,并在互联网领域开通了: www.mjmw.com 官方互动平台。“顾客满意,顾客至上”一直是杜康老酒这个品牌的服务宗旨。让经销商和客户享受全国一流的杜康品质和服务体系,是“杜康人”的毕生追求。

据杜康老酒全国运营中心总经理李川介绍:“异业联盟,旨在突破格局,进行模式创新,达到合作共赢的目的。”何为异业联盟,就是“买酒送车”,即是酒和车两种业态的合作联盟,这种模式能够同时带动酒和车两种产品的销售。 (王尚)

醉翁之意

自从小王他们 3 个年轻人调到我们办公室之后,我和老刘算是有了口福。这帮年轻人有点像现在流行的“月光族”,隔三差五就要花钱进酒楼,而且也没有什么理由,高兴了也喝,忧愁了也喝,每每有聚餐,都少不了我们。

起初,我和老刘都还客气,但是小王他们的话让我们很不好推辞:“大家同事嘛,有福同享,有难同当。你们放心,我们理解,不会让你们回请我们的,毕竟你们都有家有室。”既然话说到这份上,那我们只有恭敬不如从命了。

自那以后,以前和我一样滴酒不沾的老刘也贪上了杯中之物,我从私下里提醒过他要节量小饮,他却不以为然:“没事的,喝酒能提神壮身嘛!再说,豪饮真性情,人家请我们来不就是图个情趣相投、开怀畅饮吗?”我没办法再劝,任由他每次喝得一塌糊涂。

前几天,我收到一篇文章的稿费,决定用这笔钱回请同事们一下。因临时有事去办,我把招呼大家的事交给了小王,并一再叮嘱,别忘了约上老刘。他们听说我得了稿费,这次都没推辞,欣然应约。

晚上,我们去了经常喝酒的天外天海鲜楼。席间,老刘自然又是敞开肚皮猛喝猛吃,对小王他们的碰杯劝酒来者不拒。因为是我请客,怕给人落下小气的口实,所以这次我没有像以前那样劝阻他。到酒酣席散时,老王比以前醉得更厉害,东摇西晃的,走路都十分困难了。我只得送他回家。

送他回到家,老刘老婆一看,就没好气地数落起来:“最近这一段,就不知道犯了哪门子邪了,每次外出吃饭都是喝得醉醺醺的,跟八辈子没有喝过酒似

的。”老刘借着酒劲,口无遮拦起来:“王八蛋才愿意喝呢,不喝能……能行吗?老跟着人家去吃……吃……人家付账眼睁睁地看着,咱好意思吗?还以为我……我……吃白食……”“又说醉话了,人家小杨在这里呢。”老刘老婆尴尬地想阻止他。“小杨怕什么?他和我一样,只吃不……不请,只不过他脸皮比我厚,能硬撑,我是掉不起那个价儿,只能喝醉才躲……躲过理单……”接着,满嘴酒气的老刘又搂住我说:“兄……兄弟,以后学……学奸猾点儿,咱这招儿好使,喝……喝”

看着一脸不屑的老刘,我不知道说什么才好,只能在心里叫冤:看来老刘是吃习惯了,又以为今晚上是小王他们请客了呢! (张勤光)



《酒话连篇》征稿

一、内容

1.直接谈酒,兼及酒故,陶渊明之贪杯,李白之豪饮,读来逸趣横生等。2.泛谈酒史与文化,既有饮者之德,又有酒令之趣。3.忆旧念故,或思及挚友,或怀念亲人,或感慨人生,世味在酒香中弥漫。4.以酒为媒结缘的故事,可风趣幽默,可教悟人生。

二、要求

1.行文优美、小资,倡导健康饮酒,弘扬真善美。2.和周口人文历史社会有关联的稿件优先选用。3.千字左右,电子版投送。三、奖励

每月从来稿中评出 4 篇优秀稿件,赠送礼品一份。

四、邮箱

zkrb2578@126.com
本栏目欢迎商家提供奖品!
咨询电话:8599376

