

抢注手机搜索词作投资?长沙“易查”大圈精英钱,买家付完钱就哭了

1个词卖3万,“幕后或有催眠师”

长沙某设计工作室总监陈明(化名)接到易查中国湖南注册中心的邀请函,一场研讨会下来,却迷迷糊糊地花了3万元购买“易查关键词”,参加论坛的数十名白领均自称被“洗脑”,向本报求助。

这中间到底发生了什么?

11月15日至19日,记者连日调查,发现其中销售模式有蹊跷,心理咨询师、心理医生陈女士分析,“精英开会处于信息封闭状态,公司‘步步为营’的销售属于急性催眠,整个销售模式或有高级催眠师指点。”

■记者 曾轲 实习生 彭维康 曹曦

【电话邀约】专盯精英,单独赴会

记者来到长沙市韶山北路窑岭南汇富中心,公司名字上写着长沙斌斌信息技术有限公司和北京易查无限信息技术有限公司。记者以应聘电话销售为由,面试时,杨经理称,“公司拥有手机搜索引擎‘易查’,销售人员只要负责不断地打电话给客户,邀请他们免费来豪华酒店参加高峰论坛。”杨经理强调,电话邀约主要针对白领精英层,公司会提供名单。

陈明证实了这个说法,“我收到邮件时,他们宣称是和电信、移动、联通等‘巨头’一起搞的高峰论坛,邀请的都是精英,在河西茉莉花酒店。并且说座位宝贵,要求我单独前往。”

面试后,公司称只招女生,记者以企业家的身份进入会场。

【无声会议】屏蔽信号,不准交流

长沙茉莉花酒店,会场内灯火辉煌,多媒体设备、礼仪小姐等一应俱全。全程都有工作人员跟随,工作人员称这是无声会议,不能和任何人交流。记者发现此时手机也完全没有信号。

现场已聚集百余人。自称车姓男子正在授课,内容是一种手机搜索引擎软件——“易查搜索”。他称现在很多人在用这个软件,而手机时代已经来临,手机搜索是网络发展必然趋势。

手机搜索时代如何赚钱?车姓男子变得兴奋起来,“我们公司出售热门词汇的承包权,如果别人搜索这个词,就能把你们企业排位放在最上面。湖北一个整容医院本来排名前50都不算,用了我们的产品,效果轰动。一年承包费只要六千,一年就变十几万的成功案例有很多,‘手机’这个词是50万转让出去的,济南人注册‘游戏’两天卖了150万……”

同时,一旁全程陪同的工作人员开始不断地介绍业务。

【VIP体验】气氛狂热,催促付款

“购买热门词汇是一种投资。”车先生几番强调后,宣称词汇有限先到先得,此时,一旁的工作人员适时地提醒记者先想好3个词汇,方便抢注。

现场音乐响起,礼仪小姐引导各自的客户进入旁边的VIP室,体验公司的搜索服务。这是一个更加狭小的房间,背景音乐嘈杂,客户被要求不断地在易查上输入词汇,体验搜索,现场逐渐陷入紧张、狂热的气氛当中。

“‘香水’被抢注了,大家掌声恭喜!”主持人大声宣告,礼仪小姐簇拥着客户,灯光照耀,这名先生瞬间成为场内焦点。场内喧哗声四起,各处传来抢注的声音。

记者以没带钱为由拒绝了购买关键词,工作人员称,“热门词汇注册一个就少一个。交几百元也好,可以写欠条的。”

记者了解到,陈明最终花4万元注册了词汇——“凤凰旅游”。其中付款3万,打了1万元欠条。

【离开会场】瞬间反悔,哭求退款

记者在现场目睹了一名白衣女子抢注词汇后反悔,由兴奋到哭闹的全过程。

在VIP室内,白衣女子被工作人员一对一讲解5分钟后,买下了“湖南建材”十年承包权。记者随即跟随白衣女子离场,“我姓王,交了6千的定金。”王女士介绍刚刚抢注情形时,声音亢奋。待手机有信号后,王女士通过百度搜索易查相关信息,却发现了大量投诉易查的帖子,才意识到可能被骗了。

记者陪同王女士回到VIP室,王女士看到工作人员的瞬间,又哭又闹,“我不投资了,你们还我钱。”记者被工作人员支开,只能在门口等。半小时后,王女士走了出来,告诉记者已经成功退款,“其实我是第一次听说易查,但在会场内听他们介绍得那么厉害,而且也有其他人买了,我怕错过机会,就买了一个作投资。”

记者参加的这一次研讨会共卖出数十个关键词,每个3-10万元不等,一场下来交易额达百万元。



心理分析

封闭空间下被洗脑造成急性催眠

为何他们心甘情愿付款,转瞬又觉得自己受害?而且这些都算是有阅历的业界精英。

“这个销售模式很高级,带一点洗脑的性质,或有高级催眠师指点。”心理咨询师陈女士分析,“首先,客户只能单独前往,并且整个过程都被至少1对1的陪同,不能和别人交流,处于信息隔绝状态,只能被动接受信息。而公司的多媒体视频专业性较高,会场档次也较高,现场营造出一种很高端、权威的气氛。其次,带领客户转移到VIP室,让客户来到更高级的会场,可以增加权威感,也可以测试客户的顺从度。”

“关键的就是销售这一步,前面的铺垫是为了让客户接受手机时代来临这个概念,其实就是带一点洗脑的感觉。在VIP室,空间更小、声音嘈杂,主持人不停地宣布谁抢注到关键词,把现场气氛推向狂热,营造出‘暴富’会稍纵即逝的氛围。最关键就是在客户体验搜索服务和催促付款时,工作人员在短时间内灌输海量的信息,要求客户做这做那,在前面所有铺垫完成的情况下,是可以造成急性催眠的,这时的人们做出任何决定都不奇怪了,但这个时间一过往往就会后悔。”

就急性催眠这一说,中南大学湘雅医院心理学杨博士也证实,“在封闭的环境内缺失信息来源,人容易产生从众心理、投机心理,同时综合会场内各种因素,是可能产生心理暗示作用,影响人的潜意识。”



会场内,主持人在台上“授课”,工作人员在一旁讲解,全程不能与人交流。(非正常拍摄)

公司回应

从“全国第一”到“无官方数据”

记者从搜索软件的业内运营商处了解到,目前我国如百度等搜索引擎,是根据客户广告费竞价排名,而不是出售所谓的关键词承包权。

而国内手机搜索引擎多达20多种,公司出售的关键词仅在易查有效,那么易查的市场占有额就是关键所在。

但公司各方关于占有额的数据却不统一,其中易查推销人员称,“易查排名第一,百度只是电脑搜索强。”而会场授课男子称,“全国十亿手机用户估计四亿人用易查。”长沙斌斌公司工作人员表示,“易查市场占有率为40%。”斌斌公司老总称,“易查占有率在手机搜索领域为59.7%。”

记者几番追问,斌斌公司老总承认,“市场占有率没有官方统一数据。”

工商说法

搜索权是不是商品存争议

11月20日,来自长沙、湘潭、岳阳的数十名关键词购买者齐聚长沙斌斌信息科技有限公司要求退款。公司负责人将这些购买者带上二楼私下沟通,4个小时内,陆续有购买者下楼向记者反映,“大家僵持在那里,该公司称只同意转让,不同意退款。”

该公司发言人坚称,“这是商业行为,有合同在,不接受协商。”

对此,长沙市工商行政管理局工作人员表示,“该公司整个销售过程肯定有骗的性质,而且关键词不是商品,不能买卖,市民也不能证明关键词是属于个人的。同时,关键词的搜索权是不是商品还有争议,如果确定搜索权不是商品,则双方签订的合同是无效的。”工商部门建议消费者走司法途径,挽回损失。

■制图/王珏