

# 涉嫌诈骗2000余万元 “车天下”老板 本周四受审

□ 正言 记者 王伟伟

全额购买豪车，两年后车辆无损可全额退款……这是位于合肥市肥西路的“车天下”汽车公司曾打出的诱人宣传。很多人信以为真，加入该购车计划，直到车行老板跑路才惊觉上当(本报曾重点报道)。昨日，市场星报、安徽财经网记者从合肥市中院获悉，该案将于本周四公开审理。



## 免费开两年豪车？骗局

现年43岁的巫某，长丰县人，安徽车景天下汽车服务有限公司法定代表人，公司销售展厅名称“车天下”。

巫某的公司业绩一直非常好，他策划的“两年全额返购车款”更是吸引了大批消费者。一名受害者告诉记者，当时车行对外宣称，客户全额支付购车款，两年后无任何结构性损伤，便可重新将车退给公司，并退还全部税款和购车款。

免费开两年豪车？很多人都信以为真，纷纷加入该购车计划。然而，好景不长，去年5月14日，部分车主接到该公司展厅销售人员电话称，“老板跑路了……”

警方调查得知，从2014年初开始，巫某便让公司财务将部分购车款转至自己指定的其他账户。去年5月20日，巫某在舒城落网。

## 诈骗所得用于归还外债

经依法查明，从2013年11月开始，巫某开始大量挪用客户购车款用于归还外债，致使公司资金断裂，公司无法正常经营。其后，在2013年12月至2014年5月，巫某隐瞒公司实际经营状况与客户签下购车合同等，骗取54名被害人购车款和购车定金共计2158万余元，绝大部分被巫某用于归还外债本息。

此外，检方还指控，2014年4月至5月，被告人巫某以车景天下的名义，编造给车辆上牌、车辆维修、车辆购买到期换车等虚假理由，将多名被害人的车辆骗来转卖或者质押给他人，一共涉嫌骗取475万元。

检方认为，被告单位骗取他人财物共计人民币2158万余元，被告人巫某系直接负责的主管人员，应当以合同诈骗罪追究其刑事责任。被告人巫某以非法占有为目的，诈骗他人财物价值人民币475万余元，应当以诈骗罪追究其刑事责任。



时值盛夏，合肥市血库“喊渴”，A型、O型血液紧缺。昨日起，合肥市鼓楼步行街献血屋启动“夜间亮眼”模式，工作时间延长至晚上10点半。夏季是献血淡季，受天气炎热、学生放假等因素影响，街头无偿献血人数较平时明显减少，这在一定程度上导致合肥出现临床用血紧张的局面。据了解，根据血液库存情况，合肥其他多个献血点也将适时延长开放时间。

庞霄 记者 李皖婷/文 周诚/图

## 独自在家 6岁女童坠楼身亡

星报讯(星级记者 张敏) 昨日10点30分许，合肥铭传路旭日长安小区某单元楼内，一名6岁小女孩从高层住处坠下，伤势严重最终不幸身亡。

市场星报、安徽财经网记者赶到时，楼宇南侧的绿化带上留下斑斑血迹。目击者说，这名女童就砸落在草地上，头面部流血不止，众人围上前，看到女童毫无意识地抽搐。

据悉，女童今年只有6岁，与表哥在10楼家中玩耍。“表哥后来下楼，就剩下女孩一个人在家。”居民怀疑，女童的房间被锁上了，她想出来，就冒险趴在窗口往外探，结果发生坠楼意外。

“表哥当场吓哭了。”邻居说，等120急救医生赶到时，发现女童伤势极其严重，经抢救已无生命体征，在外上班的父母赶回后痛不欲生。

记者看到，出事的窗口并没有安装防盗网。目前，警方已排除案件可能，具体坠亡原因还在进一步调查中。

# 安利(中国)2025战略发布： 推出O2O大众创业平台



安利大中华总裁颜志荣先生

2015年8月2日，适值安利(中国)开业20周年之际，安利在广州发布其2025战略，宣布未来十年的战略目标是，实现安利平台上的成功创业者数量翻番。为了实现此目标，安利将全面实施数字化战略、体验战略和年轻化战略，为直销体系插上移动社交电商的翅膀，为营销人员打造O2O创业平台，并为其提供全程无忧的一站式创业支持服务。

## 构建移动社交电商模式

颜志荣强调，直销是安利的核心竞争力，我们不会放弃直销这种模式，也一直在寻找直销与互联网咬合的齿轮。移动社交电商，就是安利整合直销传统优势、有效利用移动电商和社交媒体，开发出的安利版互联网+模式。

颜志荣认为，安利天然具有互联网基因，早在互联网出现之前，安利就依托其直销模式，建立起了庞大的“人联网”。当前，安利就是借助微信、微博等移动社交平台，将线下人联网搬到线上，通过线上线下互通互补，快速提升人际网络拓展及沟通效率。

发布会上，安利宣布正式启动营销人员移动工作室，其后台由安利公司统一设计开发并运营，类似于为每户营销人员开办一个微店。这些移动工作室完美融入微信生态系统，与安利现有的“安利云服务”微信服务账号、安利数码港APP，以及线下家居送货系统，共同构成安利的移动社交电商平台。

在余放看来，安利的移动社交电商模式有自己的优势，它保留了直销的人员倍增、口碑传播、消费和销售融合等核心竞争力，并借助移动社交平台放大和强化这些优势，通过移动电商及线下配送提升营销人员销售效率，是非常理想的安利互联网+路径。

## 四大系统支撑的O2O创业平台

的机会。

以创业者为核心，安利推出的新版大众创业平台包括四大支持系统。安利大中华市场副总裁余放介绍说，首先，是产品支持系统。安利向创业者提供具有广阔前景和强大竞争力的丰富多样的产品，助其迅速开拓客户、留住客户。第二，是移动电商系统，顾客可在安利微信服务号、安利营销人员微店、安利数码港APP等移动渠道便捷下单购买、办理加入，营销人员则可通过这些渠道方便实现产品销售、客户服务及客户管理。第三，是客户体验系统。安利正在将所有店铺升级改造为线下体验设施，同时开发基于人群

细分和生活方式的社群活动平台，支持营销人员通过开展健身、美容、亲子、美食等丰富多彩的社群活动，开拓客源，为顾客提供品质生活解决方案，并不断提升顾客体验。第四，学习成长系统，是直销的特色，安利会通过线上线下的培训体系，为创业者按需提供产品知识、服务技能、销售技巧、客户管理、商德商道等进阶式培训；同时安利也鼓励资深营销人员通过手把手传帮带，帮助新人成功。

由于直销本身具有低门槛、低投入、低风险等特点，安利希望借助其新版大众创业平台，为创业者提供全程无忧的优质创业体验。

2015年8月1日，安利(中国)开业20周年之际，安利在广州举办庆生大会，万余绩优营销人员现场聆听了美国前总统小布什与美国安利董事长温安洛有关创业的对话。

安利大中华总裁颜志荣表示，安利从成立之日始，就是一个大众创业平台。安利的核心营销人员大都独立成商，虽然卖的是安利产品，但做的是自己的生意，是名符其实的创业者。56年前，安利的两位创办人正是在历经7次创业之后，饱尝了创业者艰辛，深切体认到创业者需求，才最终创办了安利公司，当时他们的目标就是要让每一个人都有通过创业改变命运