

蹭名“仅退款”

# 电商 App 京淘淘刚否认跑路 又陷诈骗质疑

近日,“会员‘薅羊毛’反被平台卷走20亿元”一事在网络上持续发酵。有知名博主在社交平台发文称,打着“全民仅退款”旗号的电商网购平台软件京淘淘,以“新人600元以下的商品都可以仅退款”吸引用户下单购买,在用户投入资金后没有等来退款,却等来了平台跑路,且涉及金额高达20亿元。

9月22日,有京淘淘相关负责人回应媒体称,京淘淘没有跑路,网上部分用户反映无法退款的问题,是因为平台被会员薅走1.8亿元左右,平台立即作出风控预警、内部排查,由此导致用户退款延迟。“作为被薅羊毛的平台,我们想要追回损失却被大批量抹黑。对于任何不实的传言,我们也保留追究其法律责任的权利。”

尽管如此,借此事件声名大噪的京淘淘,其商业模式也吸引了外界更多关注的目光,有分析认为,其实际上是通过“全民仅退款”来弱化“高额预充值会员费”的集资本质。还有法律专家指出,如果该模式在实际操作中无法持续履行退款承诺,或者平台在明知自身财务状况无法支撑该模式的情况下仍大肆推广,可能构成虚假宣传或欺诈行为,还可能触犯刑法中的集资诈骗罪等罪名。

■新快报记者 郑志辉

■VCG供图

## 1 借“仅退款”热度冒起

名为“京淘淘”,实际上京淘淘与京东、淘宝并无任何关系,其是上海京利宝电子商务有限公司创立的一款购物软件 App。工商资料显示,上海京利宝电子商务有限公司成立于2019年5月,法定代表人为林金凡,注册资本为1000万元人民币,所属行业为零售业,经营范围包含

互联网销售、国内贸易代理、信息咨询服务等。

今年7月,京淘淘官网发布信息称,成功推行“全民仅退款”规则的创新电商平台京淘淘日前完成天使轮5亿元融资,投资方包括加速资本、红杉资本、中庆投资。本轮融资后,京淘淘估值已达约50

亿元。官网还称,京淘淘 App 首月已拥有20000名高端用户和150多万大众用户,次月留存率达96%,其中高端用户客单价达5万元。

不过其后有媒体报道称,对所谓的参与融资,红杉中国已否认该消息,他们甚至对该企业进行过电话警告。

## 2 谁在“薅羊毛”

自称以“全民仅退款”的创新模式为核心,京淘淘平台存在“全民仅退款”和“立即购买”两种形式。京淘淘为付费会员开通了“仅退款”模式,成为会员就能享受不同额度的商品“仅退款”服务。会员等级分为9级,开通费用从188元递增,最高为28888元,开通的会员级别不同,相应的“仅退款”额度也不同,从一个季度6万元到145万元不等。

值得注意的是,会员想要享受仅退款权益,则需以更高的价格购买商品。“全民仅退款”的购买价格和“立即购买”的价格悬殊。

以时下热门的 iPhone 16 为例,全民仅退款标价为39994元,按照其用户协议,要想在京淘淘上薅羊毛“仅退款”一台 iPhone 16,一共得花:

18888元(会员费)+39994(手机标价)+(1888元+888元+398元+188×2元)的配套会员费=62432元。

这还不够,有时京淘淘还会要求完成一定的拉新任务,得把这款“省钱的好 App”推荐给两到三个好友,才能全部完成仅退款。

有电商业者认为,这根本不是“薅羊毛”,而是被平台薅,该模式实际上是通过“全民仅退款”来弱化“高额预充值会员费”,实际上消费者已经提前缴纳了高额会员费,购买的商品又远高于市场价,退款的时候还有额外任务要求,最终其实是用户用自己的钱买了商品,付出的价格可能比其他平台还高。这种模式不排除平台最终会出现跑路的情况。

## 3 是否“薅羊毛”存争议

即便是如此严苛的条件,理论上平台只要不跑路,用户看似是能薅到羊毛的。18888元级别的会员,每个季度仅退款额度90万,折算下来一台 iPhone 16 只需要4449元,对比目前官网价5999元,要便宜千多块。

日前,一则“购物平台京淘淘卷款跑路”的传闻在网络流传。传闻称,有大量会员涌入京淘淘购物后再申请仅退款,系统显示30天后到账,但这两天平台突然跑路了,号称卷走20亿元。

京淘淘相关负责人最新回应称,卷款跑路的说法不是事实,公司正常运营中。对于传闻中有用户提到的“仅退款”不成功,该负责人称,京淘淘前段时间被有预谋的一群用户“薅羊毛”了,公司内部对不正常交易用户进行筛查,发现部分会员涉及金额巨大,所以加强了风控管理。目前各项业

## 4 可能构成庞氏骗局

有电商业内人士认为,京淘淘的模式类似于庞氏骗局,能让其一直持续下去只有一种方法,那就是用户充的钱越来越多、不断有新的资金流,往平台上加注充钱;再用新的钱,去填前面那些老用户的窟窿。

北京乾成律师事务所龚嘉璇律师就此分析指出,京淘淘通过“全民仅退款”模式吸引用户,用户与京淘淘之间形成的是合同关系,若平台未能按照约定履行退款义务,将构成违约,用户有权依据民法典的相关规定要求平台承担违约责任,包括赔偿损失等。

如果该模式在实际操作中无法持续履行退款承诺,或者平台在明知自身财务状况无法支撑该模式的情况下仍大肆推广,可能构成虚假宣传或欺诈行为。这不

仅违反了消费者权益保护法和广告法的相关规定,还可能导致用户基于错误认知而遭受经济损失。

对于薅羊毛的说法,一些正在维权的京淘淘用户间有不同意见。有人认为,收到商品再申请仅退款才是“薅羊毛”,但目前连商品都没有收到,退款也不成功。也有人承认,确实存在这种情况,网络上突然流传的“京淘淘跑路”消息就是他们发的,还组建了多个维权群。

京淘淘方面表示,“我们理解用户可能对此有不同的看法。作为一种商业模式,该模式在实施过程中遭遇了一些未预见的问题,尤其是遇到了部分不良分子利用规则漏洞进行不当牟利。电商平台的初期推广都是非常烧钱的,我们用‘仅退款’作为引流推广的方式,留住用户的口碑。我们将进一步优化平台规则,加强风控机制。”

## 二手电商市场再整合 转转全资收购红布林

新快报讯 记者郑志辉报道 9月23日,转转集团宣布收购二手奢侈品和时尚交易平台红布林。目前双方并未披露此次并购金额具体数值,不过有消息指总金额应该远超出1亿美元。

公开资料显示,红布林由徐薇、杨斌及庞博等人于2017年创办,在二手奢侈品和时尚商品领域积累了多年专业运营能力及行业经验。

而转转集团旗下拥有转转、找靓机、采货侠等多个二手电商品牌,其中转转 App 是集团旗下最大的闲置二手电商平台,2015年底上线,由腾讯、58和小米集团共同投资。截至2023年12月,转转集团注册用户已超4亿,总成交量超2亿。

红布林两年前获得转转集团1亿美元的战略投资,成为二手奢侈品领域迄今为止最大的单笔融资,转转亦成为红布林的重要股东之一。随着转转服务能力的逐步提升,尤其服务网络的持续搭建,双方意识到基础能力和系统可以共用,以提高效率让二手时尚事业更好地服务消费者,于是有了此次整合。转转集团 CEO 黄炜表示,这将更有利于实现规模效应,达到“1+1>2”的效果。

转转集团联合创始人、COO 兼红布林 CEO 胡伟琨则表示,红布林将继续保持品牌和 App 独立运营,转转通过共享基础能力和网络,增强红布林的服务能力,以便更好地服务对中高端奢侈品有需求的消费者。

有分析认为,通过收购红布林,转转能够进一步巩固其在闲置物品交易市场的地位,特别是在二手奢侈品领域,红布林作为这个垂类的头部平台,拥有较为成熟的鉴定、评级和定价能力。这有助于转转丰富奢侈品类,满足更多消费者的需求。

不过,网经社电商研究中心主任曹磊认为,红布林和转转的定位有所不同,前者主要聚焦二手奢侈品和时尚商品,后者则是关注3C数码品类。红布林整合进入转转后,需要适应新的战略定位和业务模式,可能会给现有产品线、市场策略等方面带来一定的业务压力和风险。

一起了解更多  
数智资讯