

“绿叶”赚钱不靠卖产品而靠拉会员？ 河南区销售经理：店员个人行为



位于郑州商鼎路的“绿叶”金水中心店

►一片卫生巾能有多大功效？一瓶化妆品又能怎样改变容颜？如果说前者里面有“远红外负离子纳米银磁动力芯片”、后者里面含有黄金，你会信吗？

►近日，有读者向东方今报·猛犸新闻记者报料，苏州绿叶日用品有限公司在郑州市区开设门店，而不少门店在销售过程中发展会员，其模式涉嫌传销，而且店内销售人员在推介产品时，夸大了产品功能。

□东方今报·猛犸新闻暗访组/文图

卫生巾里含“芯片”，护肤品里有“黄金”

苏州绿叶日用品有限公司(以下简称“绿叶”)位于苏州，其官网显示该企业是一家集科技研发、生产制造、国际合作、品牌推广、市场营销于一体的现代化高科技集团企业。但更多人提起“绿叶”时的第一印象是一家直销公司。

通过国家商务部官网查询，苏州绿叶于2016年获得商务部颁发直销经营许可，目前批准直销区域有13个网点，分别位于苏州与南京。然而在河南郑州，挂有“绿叶”门头、销售“绿叶”产品的门店也有很多。

打开手机百度地图，输入“绿叶”二字，会出现不少门店的位置。记者来到位于郑州市货站街的一家“绿叶”门店，百度地图中显示为“绿叶(郑州中心旗舰店)”。该店面不算太大，店内货架上摆放的多为日化用品。销售人员向记者推介起其中几款销量不错的商品。在介绍绿叶希诺丝黄金

亮肤系列护肤品时，该店员说：“我们这个系列的护肤品中全部含有真正的黄金成分，对皮肤有神奇功效，堪比国内外大牌。”在记者询问具体功效时，该店员直言：“经常使用就像换了一张脸。”

在介绍“绿叶爱生活卫生巾”时，该店员说：“里面含远红外负离子纳米银磁动力芯片，负离子芯片具有排毒功效，促进血液循环，还能加速体内垃圾排出，还能治疗妇科疾病。”其包装上写着“远红外负离子纳米银磁动力卫生巾、不添加荧光剂、不添加香精”。

而在位于郑州商鼎路上的“绿叶”金水中心店内，记者看到其产品除日化用品外，还包含了牛肉干、凤爪、爆米花等食品，还有袜子、内裤、食用油、白酒红酒……其店面面积、产品种类远超市面店面。但无论什么样的产品，包装上显示的都是代理生产。

花1875元成“会员”，可发展“下线”拿“返利”

除介绍产品外，店员还向记者介绍了如何加入“绿叶”成为“会员”，称会员所享受的除了低于产品标价近乎一半的优惠外，还能“挣钱”。

“发展一个人暂时没有钱，招两个人返600多块钱。”货站街“绿叶”店员告诉记者，加入绿叶会员需要交1875元，可享受产品优惠，并取得发展其他人员的资格，只要发展两个人，就会获得“返利”。

在名为“直销同城网”的网站内，搜索“绿叶直销”，选择河南地区，页面出现多位人员电话、QQ号码。记者拨通其中一位“刘老师”的电话，称想加

入绿叶会员，“刘老师”热情邀请记者去她“店里”看看，并在电话里简要介绍了“人会福利”。

“刘老师”称自己已成为绿叶会员一年多时间。“1875元购买产品后会获得价值10000多元的电子代金券，成为会员后可以进货，部分货物可以享受5折的会员价。”“刘老师”说，成为会员后可以开工作室卖绿叶产品，还可以发展自己的团队。

随后，记者又拨通了一位“录老师”的电话，并来到她在郑州金水区夏庄社区附近所开的“工作室”。其“工作室”的柜子里摆放了一些“绿叶”日化

用品，在介绍“绿叶会员”时，她直言：“做绿叶不是靠卖东西挣钱，而是靠拉人挣钱。”

“录老师”介绍说，“会员”划分为A区和B区，称为“双轨制”。每一个会员所在的位置称为“点位”，她自己已经是经理级的“点位”。她介绍，一个会员一个月能够发展两个下线会员，每个下线会员再分别发展两个下线会员，一变二，二变四……裂变增长，而下线会员取得的业绩，上线会员都有“返利”。

“点位不同，拿货价格也不同，同时还有奖励机制。”“录老师”称，发展会员“返利”会及时到账。

“绿叶”在郑州未做直销，只有总部授权的线下门店？

在百度搜索关键词“绿叶直销”，会出现不少“传销”字眼。2016年12月，苏州绿叶日用品有限公司被多家媒体曝出旗下海之菁萃系列等多款化妆品，涉嫌违规添加进口原料；而宣传的“保护细胞核、促进细胞更新”“诱导长寿因子和DNA基因修复”“减淡色素沉着”等特殊功效，被指涉嫌虚假宣传。2018年3月，湖南邵东县食品药品监督管理局对县城三家绿叶旗舰店主以“绿叶邵东形象店”为名从事传销的行为进行立案查处。

记者在郑州走访的这几家“绿叶店”是否涉及传销？店员宣传的产品功效是否夸大呢？而作为直销网点只在苏州、南京的“绿叶”公司，又怎么可以在郑州做直销呢？

针对以上问题，记者采访了“绿叶”河南区销售经理姚先生，他解释称，“绿叶”在郑州市内的门店，

有总部授权书的为线下门店，店内所售商品都是“绿叶商城”APP内的产品。

“算是公司线上商城的线下门店，并非在郑州开展直销。但挂‘绿叶’门头的店在郑州有很多，那些没有总部授权书的，与公司总部没有任何关系。”姚经理说。对于部分店员宣传的产品功效，姚经理称那是个人行为。而对于一些在郑州做“绿叶直销”和开设“工作室”的情况，他表示知情，并称那些“靠拉人挣钱”、“双轨制”等说辞也属于个人行为，所谓的“工作室”，也是那些人员自己定义的。

对于以上问题，河南中赢旗晟律师事务所律师李宇东表示，根据国务院2005年颁布实施的《禁止传销条例》对传销的定义，管理人员以被发展人员直接或者间接发展的人员数量或者销售业绩为依据计算和给付报酬，或者要求被发展人员以交纳一定费用为条件取得加入资格等方

式牟取非法利益，扰乱经济秩序的行为可以认定为传销行为，而绿叶的发展模式恰恰符合传销的官方定义，对于其是否涉嫌传销，应当由工商行政管理部门予以认定和查处，对涉嫌犯罪的，应当依法移送公安机关立案侦查；对经侦查不构成犯罪的，应当依法移交工商行政管理部门查处。其次，绿叶过分夸大其产品功效，同样涉嫌虚假宣传，也应当由工商行政管理部门予以规范管理。

在郑州，究竟还有多少门店挂“绿叶”门头，卖“绿叶”产品，发展着下线？他们口中被“夸张”的产品真有芯片、黄金？是否有那么神奇的功效？既然“绿叶”在河南没有直销，也没有直销人员，那直销同城网中数百名被公布电话的“老师”，他们为何如此忠实“绿叶模式”，他们的1875元花哪儿了？又拉了多少“下线”？暗访组将继续关注，并联合有关部门进行调查。

强化法律意识，春晖学子走进未成年人普法教育中心



□东方今报·猛犸新闻见习记者 张瑞涛
通讯员 马冰玉/文图

为进一步加强学生普法教育，推进学校法制

教育建设步伐，使他们做一个学法、知法、守法、用法的小公民，3月14日上午，郑州市二七区春晖小学55名学生走进管城区检察院未成年人普法教育中心，参与捕鱼大作战、画地为牢等游戏，体验“心灯”模拟法庭，了解校园暴力、被拐、防性侵等未成年人法律知识。

活动现场，检察官杨潜通过实例生动形象地给孩子们详细讲解了未成年人犯罪的现状及特点，如何预防校园暴力、如何防拐骗，

怎样用法律保护自己等内容，用当前社会高度关注的未成年人严重违法犯罪等问题，深入浅出地给孩子们一一讲解。

“快！快！快！一定要捕带有好习惯标签的鱼！”

孩子们刚一进中心，就被“捕鱼大作战”给吸引住。在杨潜的指导下，孩子们被分成两组，各自用模拟“炮弹”打击着带有坏习惯标签的鱼儿。不一会儿游戏结束，孩子们恋恋不舍地终止动作，直呼“捕鱼游戏”玩得不过瘾！

杨潜说：“每条鱼身上都有特定标签，‘为家长分担家务’等好习惯可以加分，‘参与赌博活动’等坏习惯则会扣分。在玩游戏的过程中，也普及了基本的法律知识。”

重头戏“模拟法庭”环节中，杨潜给孩子们讲解着每个岗位在法庭上的职责与工作。“我是第一次来到普法教育中心，最后还当上了‘小法官’呢！这次参观体验，我学到了什么是故意伤害罪，更不能让别人触碰自己的隐私部位。还有，我第一次知道了

法警也是警察！”活动结束后，三年级二班张馨同学高兴地总结道。

“未成年人是亿万家庭的寄托。当前，校园暴力多发、频发，犯罪事件屡见报端，强化学生犯罪预防和权益保护非常有必要！教育中心利用丰富的普法方式为学生的健康成长保驾护航。下一步，我将推荐更多的孩子前来参观体验……”谈及此次活动感受，春晖小学副校长刘昆宇这样总结。①