

网上转账 28 万元买口罩 结果收到一箱牛奶

130 张聊天截图揭开骗子伎俩

当初,是有人给余先生介绍了一个卖口罩的人。加微信一聊,口罩 2.75 元一个,在可承受范围里,对方还提供了支付宝账号。实名的账户总应该没问题吧?余先生这么想。

这口罩是不是医用的?有没有三层以上?防不防水?有没有合格证?该问的,余先生都问了。对方不仅给出满意答复,还发来口罩照片、搬口罩视频。

余先生还算是谨慎,起先只买 4000 个口罩,支付了 11000 元。支付宝提醒他有被骗的风险,被他无视了。

2 月 14 日晚上,余先生又向徐某购买 42000 个口罩,通过支付宝支付了 110160 元。

2 月 15 日晚 7 时,徐某称发货时会每箱多放 100 个口罩,让余先生再加点钱,余先生随手用微信付了 960 元。

2 月 16 日 12 时 8 分,徐某说又有 6 万个口罩。余先生支付宝里的余额不够,就用银行卡转账给了徐某 16.5 万元。

2 月 17 日,余先生收到一只箱子,箱子里有一层口罩,下面全是牛奶。

他算算,收到的 300 个口罩平均要 900 多元一只。

余先生报案后,杭州市公安局反欺诈中心、西湖公安刑侦大队、三墩派出所立即投入破案。

经查,徐某是 2020 年 2 月 13 日刚刚出

狱的。王某给徐某接风后,还一起到景德镇玩。王某就是给余先生牵线买口罩的人。

王某告诉徐某,“我认识一个上海老板,他比较信任我,可以骗点零花钱。”

于是,出狱当天,徐某冒充卖口罩的,声称可以直接从口罩厂家拿货,连续三天骗了余先生 28.71 万元。

他还从微信朋友圈里真买了 1000 个口罩,花了 5000 元。这主要是用来拍照、拍视频欺骗受害人,让对方以为他真有货源。

徐某骗到钱后,在微信里拉黑了余先生,将支付宝账号注销。

案件很快真相大白。警方查明,王某作为这个骗局的主犯,分到 17 万余元;另外还有徐某、方某、王某等 3 人联手作案。

截至目前,徐某等 3 人已经被西湖警方抓获,王某还在追缉之中。余先生已收到警方追回的被骗款 11 万余元。



新闻+

我国口罩 日产超 7000 万只

按照党中央、国务院部署,国家发展改革委采取有力措施,全力以赴做好口罩保供工作,优先保障口罩企业用工、资金、物流以及设备、关键原辅料供应等需求,支持企业通过技术改造加快扩能增产,引导企业在切实做好自身防疫、确保安全生产和产品质量的前提下,开足马力满负荷生产。

据调度显示,继 2 月 24 日我国医用 N95 口罩日产能突破 100 万只后,2 月 25 日,我国医用口罩日产能达到 3212 万只,日产量达到 3028 万只;包括普通口罩、医用口罩、医用 N95 口罩在内,全国口罩日产能达到 7285 万只,日产量达到 7619 万只,分别是 2 月 1 日的 3.4 倍、7.8 倍,口罩产能利用率达到 105%,初步缓解了口罩供需矛盾。

据人民日报

美团启动“春风行动” 七大措施助力生活服务业复工复产

文/陈婕

聚焦安全 助力商户安全复工安心开店

商户复工,首当其冲的是安全问题。如何保障员工和顾客防疫安全,保证产品服务的供应链正常运行?

为了消解商家安全运营的忧虑,美团“春风行动”面向全国商家推行“无接触”、“安心码”服务。商家可通过美团快驴“无接触进货”,美团收银“无接触点餐”,美团外卖“无接触安心送”,实现从餐品制作到交付全程无接触。同时在全国商户推行“安心码”,用户进店前扫码,可以查看店内安全等级。在食材供应链方面,美团快驴加大商户复工期间的供应保障,承诺“保价不断货”,最快七小时送达。

作为“春风计划”的一部分,美团大学升级“千课计划”,将免费开放超 1500 门精品课程,针对食品安全、安心复工、无接触运营、精细化管理等专题培训。

稳定现金流 帮助商户度过难关

除了安全经营之外,美团“春风行动”还通过佣金减免升级和扩大优惠贷款等方式,帮助商户解决现金流难题。

美团到店将佣金减免政策再次升级:从 2020 年 3 月 1 日起,美团对湖北地区所有到店餐饮、本地生活服务商户继续减免一个月佣金;对全国新合作及续签的到店餐饮及本地生活服务商户,延长年费有效期两个月。

自美团“七大帮扶”举措宣布携手江苏银行、天津银行、亿联银行等提供 100 亿优惠利率贷款以来,湖北地区已有 6000 多商户获得七折优惠贷款。“春风行动”宣布,美团继续携手邮储银行、光大银行等战略合作伙伴,为全国连锁品牌商户和各地小微商户追加 100 亿元额度的专项助力资金。其中,继续对湖北地区小微商户提供七折优惠利率贷款,同时开放八折优惠利率贷款至全国各地优质商户。

另外,针对全国性连锁品牌优质商户提供最高达 1000 万元的 6%~9% 优惠利率信用贷款,其中特别优质商户利率最低可至 4%。

外卖补贴 助力商户扩量增收

美团“春风行动”着眼于如何通过外卖经营给商户扩量增收,进行了重点资源投入。

为了提升商户的线上数字化经营能力,提高订单量,美团外卖推出复工“流量红包”,



覆盖新上线商家和已上线的全量商家。新上线商户均可以享受 7~14 天的“新商户扶持流量”,美团外卖为此计划每月投入价值约 4 亿元的流量推广资源;针对已入网老商户,美团外卖也将投入每月 1 亿元“老商户扶持流量”。此外,美团外卖每月还将投入 4 亿元左右的商户补贴,帮助商户更多获客。

此外,美团将再招 20 万骑手保障配送运力。同时开通外卖申请特快通道,商户只需扫码进入,有专人后台审核,最快 3 小时即可完成全部流程。

美团启动“春风行动”既立足当前商户复产的实际需求,同时着眼长远,为其所需要的数字化转型助力。据了解,美团“春风行动”未来将重点在提升商户数字化效能、保障供应链稳定、畅通物流环节等方面持续投入,用“春风”助力生活服务业商户早日走出寒冬。