

安利和天狮等直销巨头，还是逃不出投诉怪圈！

以安利为代表的直销企业，多年来还是逃不出消费维权怪圈。

安利，作为直销鼻祖、最早进入中国的直销企业之一，业绩曾长期排在行业前列。

值得一提的是，安利还是直销业的多层级奖金制度首创者，包括权健等企业的奖金制度，无不参照安利而来。

但这种制度，现在已经成为定义“传销”的标准了。

而传销在中国引发的讨论堪称广泛。一直到现在，估计还有人说不清楚到底谁是传销谁是直销。

目前比较明确的区分，就是凡是在监管部门拿到直销牌照的，都是“直销”，而那些没有拿到牌照，也就是说缺乏资质的，就只能归于传销一类了。

但传销和直销还有一个共同点，那就是逃不开消费者的维权怪圈。

第三方机构的数据也展示了这一点。

4月23日，北京阳光消费大数据研究院等联合发布《直销行业消费维权舆情报告(2023)》(以下简称《报告》)。

《报告》显示，经营资质、产品质量、违规避责、涉嫌传销问题等成为直销维权关键词，这也反映出直销的主要问题所在。

安利、隆力奇、无限极、九极等直销企业消费维权舆情占比较高，涉及保健品的企业数量较多。

天狮因虚假宣传被罚30万

消费维权这么多，实际上也跟中国的



第六届进博会安利展台。图/安利中国官网

直销市场规模持续扩张有关。

公开报道显示，2022年，中国直销行业直接产值在1200亿元人民币左右，互动关联产业形成间接产值在5000亿元人民币左右。

在如此巨大的市场规模面前，出现消费维权问题其实也在所难免。

《报告》显示，在总计25978条数据中，有关产品销售问题的业务办理问题数据量有14869条，比例达到57.24%，有关直销运营问题的数据量有8537条，比例达到32.86%。

另外，直销产品销售问题中的产品宣传问题、产品质量问题与售后服务问题，表现得最为突出。

在这其中，产品宣传问题占此次调查

总体维权问题的12.15%；产品质量问题占总体维权问题的44.61%；售后服务问题占总体维权问题的0.48%。

比较典型的案例，就是天狮。

这家总部位于天津的传销小巨头，曾因产品宣传问题受到监管机构的处罚。

资料显示，天津天狮生物工程有限公司天津第三分公司因“发布虚假广告及未经审查发布医疗器械广告”，被天津市武清区市场监管局罚款30万元。

监管机构认为，天狮宣传的产品不具备其广告宣传内容中的功效，天狮生物第三分公司无法提供上述广告内容科学有效的证明材料，广告内容虚假。

同时，天狮生物第三分公司在其官方微信公众号“天狮爱狮新零售”中发布的

“白银花园”产品广告为医疗器械广告，通过国家市场监督管理总局政务服务平台查询，该产品广告未经过审查。

天狮生物第三分公司在“白银花园”产品广告中宣称“转阴率可达80%以上”“安全无副作用”等保证功效、安全性的宣传内容。

安利等企业消费维权比例高

《报告》还显示，直销运营方面还存在违规避责问题、涉嫌传销问题。

其中违规避责问题占总体维权问题的14.80%；涉嫌传销问题占总体维权问题的18.06%，主要涉及偷税漏税、变相传销等问题。

涉嫌传销，实际上就是牌照或者资质问题。

目前，我国商务部直销行业管理名单中已有88家正式登记的直销企业。

《报告》显示，通过对88个企业进行舆情统计分析发现，涉及消费维权舆情的企业占据绝大多数，达到66家。

涉及企业的舆情数据中涉嫌传销问题占比最大，为45%；产品宣传问题次之，占比35%。

安利、隆力奇、无限极、九极等企业的相关消费维权舆情比例较高。

其中，隆力奇的消费维权舆情占比最多，为33.81%，其次为无限极，占比5.20%；此外是九极、安利和天津天狮，占比分别为4.18%、3.61%和3.61%。

今年3月1日，在直销企业履行社会责任3·15圆桌座谈会上，监管部门相关负责人表示，切实保护消费者合法权益，是直销企业首要的主体责任。

安利中国业绩成谜

但凡涉及直销，就绕不过安利。这家直销巨头早已在中国市场打出了名声。

公开资料显示，安利中国已经连续20年，成为安利在全球最大的单一市场。根据安利中国官网，其2013年在华销售额高达293亿元人民币。

中国市场的强劲业绩，推动了安利在全球的业绩表现。

2013年，安利全球业绩达到了118亿美元，可谓赚得盆满钵满。

但到了十年之后的2023年，安利全球业绩为77亿美元。

蹊跷的是，安利中国并未公布业绩。

有未经证实的消息称，安利中国业绩超百亿。

从安利CEO潘陆邻的表态来看，安利中国应该表现不错。

他表示，中国是安利最大、最好、最快成长的市场，因此要全面深入中国本地化战略，以继续推动业绩增长。

但从安利出现在《直销行业消费维权舆情报告(2023)》来看，安利的本土化战略还有很长一段路要走。

(柴佳宇)

友商纷纷试驾小米SU7，然后声称真心服气

小米汽车SU7制造的流量黑洞，还在持续吞噬关注度。

尽管北京车展已经近在眼前，但SU7热度不减。

在狂热的米粉之后，现在轮到一些传统车企大佬出场，并开始猛夸小米SU7。

长安汽车董事长朱华荣，长城汽车董事长魏建军都试驾了小米SU7。

其中魏建军更是出现在了小米SU7的发布会上，并被雷军尊为“造车前辈”。

在小米SU7上市发布会上，魏建军赠送给雷军一辆坦克700 Hi4-T，而雷军则回赠了台小米SU7 Max，发布会结束后，魏建军表示要组织团队成员对该车进行评测。

后来魏建军发布社交动态表示，每周四例行评车，今天借着评审新下线的坦克700 Hi4-T的机会，在长城汽车的徐水试验场，进一步动态测试了小米SU7。

魏建军深入试驾了2个小时小米SU7 Max版，表示它的NVH、平顺性和路感都做到了优质水平。

在试验场地的高环测试道路中，魏建军驾驶这台车最高跑到了242km/h，还开着它走了烂路测试场地，据称这条环路有50公里长，包括鹅卵石路、比利时路、扭曲路等，这些对于轿车而言确实有

一定的挑战。

魏建军表示：经过2个多小时的测试后，认为小米SU7 Max是非常全面均衡的一款产品，值得长城汽车研究和借鉴。

值得一提的是，在动态测试之前，魏建军已经组织技术专家对小米SU7进行了静态评审，给出的结论是：“小米汽车成立才3年，但很多细节设计是非常值得肯定的。”

不仅魏建军对小米SU7评价甚高，长安汽车董事长朱华荣也进行了深入的试驾体验。

朱华荣对小米SU7的多项功能进行了测试，并同样给出了极高的评价。

4月22日，长安汽车董事长朱华荣亲自试驾了小米的首款汽车SU7，并通过社交媒体分享了他的驾驶感受。

他赞扬小米SU7的整体性能，夸赞道小米汽车的动力性很棒，颜值高配置多，NVH底盘匹配也不错，并认为对于一个刚起步的汽车制造商来说，这是一个非常成功的开始。

在发布的视频中，

朱华荣不仅试驾了小米SU7，还对比了自家的新款阿维塔12。

长安董事长指出，这两款车市场定位不同，共同点是都能够很好的把握细分市场用户需求。

不难发现，魏建军和朱华荣对于小米SU7，都是真心服气。

能够获得这些大佬的认可，对于小米汽车而言，已经是一个不小的成功。

最新数据显示，小米SU7锁单已经超过7万台，而现在距离这款新车正式发布还不到1个月。

(王思思)



小米汽车SU7

雷军回应华为截胡，鼓励购买友商相应车型

雷军近日向用户推荐自己“友商”的新车。

近日有传闻称，现购买任意一款智界S7，付尾款时将直接在车价上抵扣小米SU7锁单不可退的5000元定金。

据华为内部人员透露，确实有这样的政策，将持续到5月底。不过，目前华为为体验店、华为官方网站及其他公开渠道，都没有上述补贴政策的信息。

22日，小米集团CEO雷军在社交媒体

上发文表示，目前小米SU7的产能和交付速度正在快速提升，标准版和Max已经提前交付。不少准车主在小米汽车APP里发现，预计交付时间提前了。

他透露，北京车展上将会详细介绍小米SU7的产能和交付计划。

雷军还呼吁，如果用户实在着急购车，国内新能源汽车都不错，比如，智界S7、蔚来ET5、小鹏P7系列等，大家也可以考虑选购！

这似乎是在对“友商”华为的操作进行回应。

对此，关注此事的网友表示，这格局也太大了，为友商增加销量。

智界汽车官方很快“接住”了这波流量，对此事进行了回应，称感谢雷军的推荐，并表示已开启海量交付。

值得注意的是，雷军此前曾在官方微博上发文，预祝智界S7大卖，并强调未来十年是智能化的十年，中国新能源车行业应共同向前发展。

另外，蔚来也推出了类似“截胡”小米SU7的政策。

有报道显示，蔚来汽车针对已下定小米SU7的消费者，推出了相应补贴政策，即只要用户下单，蔚来同样补贴5000元。

但这些“截胡”似乎并未影响小米SU7的订单。

根据雷军的说法，截止到4月20号，小米SU7锁单量已经超过7万台。2024年小米SU7交付目标超过10万辆。

(王思思)



智界S7。图/智界官网



图/豆包AI

黄金崩了，只花了一个晚上！

所以出现明显回落，一方面是国际地缘冲突以色列与伊朗暂时趋向缓和，导致市场避险情绪有所减弱；另一方面是预计美联储将推迟降息，美元指数走强，让市场对黄金逐渐失去耐心。

有资料显示，美联储的降息预期不断推迟，也对金价构成潜在的利空。

此外，近期大涨后部分资金选择了逢高减持，也加大了黄金的抛售压力。

COMEX黄金期货同样大幅下跌，收盘下跌3%，创近两年最大单日跌幅。

投资者关心的是，黄金到头了吗？还是会调整后卷土重来？

相关人士表示，近期黄金、白银上涨较为陡峭，有点偏离基本面。

当前贵金属价格偏离明显，待一些不理性投资出清，市场情绪稳定之后，黄金就会逐步企稳。

从中长期角度看，考虑到当今全球经济复苏不稳，地缘政治紧张等情况，黄金结束震荡后继续走高可能性较大，中长期市场仍然看好黄金。

(柴佳宇)

金价一夜跌14元！创近两年最大单日跌幅！

国际金价4月22日大跌，跌幅近2.8%。

国内金价同步暴跌，多家珠宝品牌零售金价均下调14元左右，如周大福、曼卡龙等品牌，昨天挂牌为733元/克，今天已调整至719元/克。

“金饰价格一夜跌14元每克”的消息也登上热搜。

受国际金价大跌影响，A股贵金属版块也全线飘绿，中润资源跌超6%，湖南白银、四川黄金跌超5%，银泰黄金、山东黄金、西部黄金、湖南黄金等跌逾4%。

有分析人士指出，近期黄金价格之

扛不住价格战，理想汽车最高降3万！

元、34.99万元和37.98万元。理想L9 Pro和Ultra分别售40.98万元和43.98万元。

理想MEGA的新价格为52.98万元。

与之前的价格相比，理想MEGA的降价幅度最高，达到3万元，而L系列增程车型的降价幅度则因车型和配置不同而有所差异。

这是理想汽车自成立以来首次官方明确宣布降价。

值得注意的是，理想汽车董事长兼CEO李想在2023年第一季度财报电话会议上曾表示，理想汽车没有降价的考虑。

他还曾经在MEGA的发布会上表示，理想是现金储备最为充足的车企。

在理想汽车之前，特斯拉中国已宣布全系车型降价1.4万元，而小鹏和蔚来等竞争对手也早已进行过大规模的降价活动，显示出新能源汽车市场的价格竞争日趋白热化。

资本市场方面，受降价影响，理想汽车在港股盘中一度下跌超过9%。

销量方面，2024年第一季度，理想汽车累计交付8.04万辆新车，同比增长52.9%。

(王思思)



理想MEGA车模。图/张芳烈