

传销在国内可谓过街老鼠，人人喊打

可为何仍旧有人深陷其中，无法自拔？

传销团伙又是用尽哪些手段，引人上钩的呢？

本期《深圳警讯》节目

将以传销组织“亮碧思”为例

为您深入解析披着“直销”外衣的新型传销

究竟具有哪些特征

助您日后擦亮双眼

规避传销陷阱



亮碧思在香港是一家注册的公司，

受害人很容易被这点蒙蔽。

他们宣称自己是做直销产品的，

但其实他们所谓的直销都是幌子，

并不是以销售产品为目的，

而是以拉人头进行返利为主。

而其所谓的晚会、年会，
更应该说是传销组织自导自演的一场戏，
目的就是让人感觉到公司的高大上，
增加信任度和安全感，
这样就更容易以免费考察的方式，
把人带到香港进行洗脑培训。

亮碧思以经营产品名义，要参与者缴纳每单6万多港币，成为代理商经营。参与者每发展一个下线，可以得到14360元港币的提成，每发展五人加入公司，算为“一代”，加入团队后按照发展人头数额和三个月内做到的业绩升级，从经销商至尊爵的顺序，分成经销商、爵士、伯爵、侯爵、公爵、勋爵、尊爵七个阶层，每个阶层按照比例瓜分下线缴纳的费用。



亮碧思有一套专门的洗脑术语，参与者的笔记本上密密麻麻的写满了资料，从人名、性别、年龄到教育程度，甚至性格喜好，资料非常全面，而这就是传销组织手中的神器，针对你的需求，一步步把你引进传销组织中去。

亮碧思的传销第一步就是送温暖，目标多为生活中受过挫折或者不甘于现状、希望快速致富的人，而其所谓的门路，就是教你如何把自己的亲朋好友，拉进传销组织中来，通过拆东墙补西墙的方式来发展层级。

熟记三特征，

秒识“传销”假面目

传销和直销的核心区别是在于，传销的获利来源主要是以靠发展人员的数量为依据，进行非法获利，那么直销的获利来源，是合法的销售收入。

除了用高额回报做诱饵，亮碧思还借助各种营销手段，更换团队名称，不断洗白自己，甚至有些还搭建虚拟平台，以“投资挖矿”的形式诱骗更多人投钱。

无论传销组织怎么变脸，

都变不了三个特征：

第一个是有入门费，

第二个是拉人头发展下线，

第三个是根据拉人头的数量

计算薪酬或者提成。

同时，国家法律规定：

参与传销属违法行为，

投入的资金一律没收，不予返回。

提到传销，很多人会想到开大会喊口号等情景，但新型的传销已经升级换代，方式更加隐蔽，有些还打着消费返利、股票投资、虚拟货币的名义进行传销。在此提醒大家，传销无论如何变化，其本质总离不开“交钱”、“发展下线”这些标签，市民朋友要擦亮眼睛，认清那些打着“直销”名义，实则进行“传销”的行为，一旦发现自己或亲友陷入传销，请及时报警。