

本文由心er650601贡献

pdf文档可能在WAP端浏览体验不佳。建议您优先选择TXT，或下载源文件到本机查看。

创业防骗术 目录

第一部分、创业准备

一、创业心态 二、创业成功四法则 三、创业前需懂得的五本武术经 四、发现创业机会 五、创业前要思考的问题 六、创业前要做的几件事 七、学会规避创业风险 八、初创业应注意的几个问题 九、成功创业的15点建议 十、创业赚钱十三法

第二部分 创业防骗要术

一、防骗经验谈 二、生意场中的3大新骗术 三、农民创业致富须防七个陷阱 四、创业融资防骗上 五、创业防骗十法 六、春节期间防骗术 七、证券欺诈防骗术 八、网上购物防骗术 九、防止商业诈骗的原则和心态

十、项目融资如何防骗 十一、春节期间骗子常用手段 十二、创业经商识骗四招 十三、网上创业防骗术 十四、手机新骗术 十五、揭秘电视购物连环骗 十六、创业防骗绝招 十七、揭秘创业诈骗陷阱 十八、网上购物中的钓鱼骗局 十九、新手创业防骗须知 二十、新骗术揭秘 二十一、网上购物防骗十招 二十二、订单诈骗术 二十三、给中小企业防骗术 二十四、一个典型的电话诈骗术 二十五、新型骗术瞄准中小企业 二十六、假扮快递行骗术 二十七、大学生创业防骗术 二十八、揭秘20种常见骗术 二十九、网上贸易5大骗术 三十、网络诈骗防骗3招 三十一、针对打工者的骗局 三十二、集资诈骗链条揭秘 三十三、揭秘短信诈骗 三十四、短信欺诈骗术 三十五、合同诈骗防范术

三十六、委托加工骗术揭秘 三十七、多变的金融诈骗术 三十八、电子邮件诈骗术 三十九、会员费诈骗术 四十、网络骗子五步行骗 四十一、网络欺诈的4大典型骗术 四十二、创业防骗十招 四十三、揭秘合同诈骗术 四十四、揭秘网上赚钱5大骗术 四十五、网上购物防骗术 四十六、商业骗子的共性 四十七、空手套白狼 加盟创业被朋友骗 四十八、教您六招远离短信诈骗 四十九、揭露几个常见创业陷阱 五十、新手创业防骗术 五十一、创业骗局盯上大学生 五十二、“大客户”骗你没商量 五十三、借盘店骗钱 五十四、花样百出的网络诈骗 五十五、揭秘代理加工骗局 五十六、网上进服装防骗要点 五十七、创业开店如何防骗 五十八、贷款咨询公司借小额信贷骗财 五十九、投资创业项目如何防骗 六十、“做媒”诈骗 六十一、揭秘六种银行卡诈骗

六十二、创业从商的五类经典骗局 六十三、网络防骗经 六十四、店家警惕汉堡包式诈骗 六十五、加盟需谨慎 六十六、如何防商业欺诈 六十七、细数九种大骗子 六十八、火眼金睛 识破连环骗 六十九、创业怎样防骗 七十、天上不会掉馅饼 七十一、你在创业 骗子也在创业 七十二、提防十种订单骗术 七十三、神奇

的魔术 骗术 七十四、兼职创业也会受骗 七十五、创业路上的“温柔陷阱” 七十六、全国各地骗子大汇总 七十七、创业者要小心的 11 个陷阱 七十八、虚假广告识别法 七十九、揭秘广州骗子公司

创业防骗术

第一部分、创业准备 一、创业心态

对于还没有尝试过创业的人来说，谈到创业往往带着既兴奋又恐惧的心情——“创业肯定很过瘾，不用再看别人的脸色。不过我不适合创业，我受不了那种朝不保夕的生活”。于是，我们经常听到一些职场中人一面抱怨当前的工作，一面大谈创业规划，却迟迟没有行动。创业到底是怎样一种状态？没尝试过的人当然无法体验个中滋味，尝试过的人又各有各的感受。创业活动本身就充满了悖论，如果从理财的角度来看待创业，别有一番滋味在心头。

1、创业是一种冒险，却又是安全的。人一旦开始创业，就失去了稳固的收入来源，要独自面对难以预测的市场风险。何况在创业初期，无论是从资金、客户、人力上来说，都处在极不稳定的状态。于是，人们自然而然地认为创业是一项高风险的活动。从结果来看，一旦成功创业取得的收益会是数千倍、数万倍，本着高风险高收益的原则，创业自然会被认为是高风险的投资理财行为。不过，仅仅看到创业的风险而不敢尝试更不足取。创业有风险，难道职场就没有风险了吗？投资就没有风险了吗？如果人到40岁的时候，失去了职场竞争力，那不是更危险的事？投资也是“七亏二平一赚”，只有10%的可能获利，这难道不是高风险吗？创业表面上来看有风险，但创业过程中积累的能力、经验以及市场感觉都能让人受益终生，创过业的人假如重回打工位置一般也能做得很好。这样看来，创业反倒是最安全的。因为直面过残酷市场环境的考验，一般的风险已经不在话下了。当然，如果创业失败者既失去了金钱、又失去了斗志，那确实是很可悲的。

2、创业需要规划，但不能囿于规划。创业既然属于广义的理财范畴，必然也是与人生规划联系在一起。何时创业？做什么？怎么做？在创业开始之前一般都有个大致规划，我们也很赞同“不打无准备之仗”，如果能事先把模式、客户、市场、利润都大致圈定个范围当然是最好的。不过创业既然是要开创新的事业，就无法做到按部就班，这是与其他的理财活动(比如定投基金)非常重要的差别。

创业最忌讳的就是先设定一个理想化的目标，然后在执行过程中不顾现实情况，一味的朝这个目标前进却不知变通，甚至连生存都保证不了，到最后还怨天尤人。对创业者有三句忠告：说了就要做、做了就要坚持下去，还有一句最重要就是先保证自己还活着。创业者一般都是理想主义者，但理想和现实的差距很大，即使有再好的创意、再缜密的思维，也不可能规划出整个创业过程，所以能随时积极应对变化和挑战是创业者必备的素质。

3、创业是勇敢者的游戏，成功则属于谨小慎微的人。谁都不会否认创业需要勇气、激情，毕竟要独自面对无法预知的市场风险。但“淹死的都是会游泳的”，对于创业这种勇敢者的游戏，最后的赢家往往是谨小慎微的人。创业最容易失败的时候不是在起步之初，大多数人在创业之初的时候都有

一定的资金、渠道、客户储备，所以立刻夭折的可能性不大。但随着事业发展或者原地踏步，就面临着两种风险：一种是盲目扩张，而管理、服务跟不上，导致资金链越来越紧张；一种是安于现状，脚步跟不上市场变化，最终被市场淘汰。这两种风险都源于缺乏对市场的敬畏之心，不够谨慎、有勇而无谋。很多成功的企业家形容自己日常的状态是如履薄冰，比尔·盖茨曾一度强调微软离破产只有18个月，看来谨小慎微与勇于尝试共同融合在创业者的基因里。

4、创业是因为不愿打工，打不好工的人也创不好业 有些人选择创业的原因是想摆脱办公室的束缚，不再受制于人。创业确实可以赢得一定的自由空间，不过如果将此作为创业的首要目标，那就谬之千里了。创业者看似自由，实则最不自由。他要替客户着想、为员工负责、受市场制约、甚至看投资人脸色，告别了朝九晚五的枯燥生活，却陷入时刻殚精竭虑的状态。所以说，创业者虽然不再为老板打工，但时时在为市场、客户、员工打工。如果你不是一个好的打工者，或者说在曾经的职业生涯中没有过成功的经历，在职场中缺乏老板思维，那么也很难成功创业。

当然，也有那种没经过职场锤炼而成功创业的故事，但这样的人也绝不会自由散漫，而是身负使命感和责任感、具有良好职业道德的人。正如一句话所说：自由意味着责任，意味着独自承担命运的作弄，不愿承担责任的人是无法享受到真正的自由的。

5、创业者需要创意，但更多的是模仿 创业就是要发现人们还未满足的需求，然后组织各种资源生产出有竞争力的产品和服务来占领市场。显然，人们的吃穿住行这些基本生活需求都已经充分满足，创业者或者挖掘、创造新的细分市场的需求，或者通过组织模式创新提供更好的产品和服务。比如戴尔通过颠覆传统的电脑销售方式而异军突起，如家通过打造连锁经济型酒店在本已竞争激烈的酒店行业占据一席之地，这都是创新的结果。创新不要求该行业的全新性，但其体系、组织必须是全新的。创新并不排斥模仿，很多创新是在模仿基础上的创新，微软在发展过程中不断地吸纳别人的创新成果。百度也是模仿谷歌，但它根据中国本土市场的特点进行了一定的创新，反过来在本土超越了谷歌。在开创事业的过程中，哪怕最初的创意是从别人那里借用的，只要最后能成功就算胜利者，当然也必须尊重知识产权。在创业者中，经常看到的一种现象是先驱成为先烈，这说明创业不是只凭创意就行，还需要综合的能力甚至包括运气。而创业者另一个非常重要的素质就是学习能力，不会学习就不会模仿，更无法创新。

6、创业者与其说是干一番事业，不如说是选择一种生活 创业是为什么——自由？财富？声望？都对也都不对。前面已经说过，创业者未必如一些人想象中的自由。对于财富和声望，不创业的人也可以得到，还不用承担那么大的风险。这个问题必须得想清楚，否则就很容易在创业的道路上放弃，而放弃是比失败更可怕的东西。

创业当然是在做一番事业，但如果只是为了实现一个遥远的、功利性的目标就会觉得太苦、太累、不值得。一旦把创业看做是种生活状态：品味失败的苦涩、体验成功创业的喜悦、做自己爱做的事、每天都面对新的挑战、时而也忍受着孤独与寂寞，那么就会享受整个创业的过程。选择创业，就是选择一种生

活，享受在路上的感觉。所以说，创业不适合所有的人。

二、创业成功四法则

创业成功法则一：与其同马赛跑，不如骑在马上 假如今天你跟一匹马来比赛赛跑，马会赢还是你会赢？马会赢。假如你骑在这匹马上，到底谁会赢呢？马依然会获胜，但你离马仅差一点点！所以我们企业要成功，不一定要同马 来赛跑。我们可以找一匹马，骑在它上面。那样你即使没有超过马，但至少也是非常接近的。这种方法叫作马上成功。这匹马就是趋势。 创业成功法则二：掌握趋势不如掌握最大的趋势 日本有一家企业，最近已经排名《财富》500强的第八位、日本的第一位，这家公司不 是松下不是索尼，而是 ntt 公司。ntt 是做手机业务的在日本很多人用的都是 ntt 手机。它可 以上互联网、个头小重量轻，而且价格一部只需要100块美金。所以 ntt 靠先进的科技和创 新的行销方法，使全日本几乎每个人手里都有一部 ntt 手机。所以我们说，掌握信息不如掌 握趋势，掌握趋势不如掌握最大的趋势。在几年前，移动通讯是一个非常 大的趋势，ntt 就 掌握了这个趋势。 创业成功法则三：要选择好的产品 and 人才 在一个企业中， 总裁要负责 找到最好的产品来销售， 或是找到最优秀的人才来帮他工作。

芝加哥公牛篮球队找到迈克·乔丹来打球，于是，公牛队连续三次获得 nba 总冠军，后来又 得三次 nba 总冠军。同理，一个公司的董事长自己不会销售，没有关系，他聘请顶尖的行销 代表来销售；自己不会研发产品，没关系，他可以去代理别人研发的产品。 创业成功法则四：世界上没有完美的个人，只有完美的团队 一个企业的老板要选准人、用对人，这很重要。我们看到在奥运会上，美国的梦之队总 是赢得金牌，为 什么呢？理由只有一个：就是他们拥有全世界最优秀的球员，而且有的擅长 投球，有的擅长抢篮板球，组成 了一个全能的球队。假设我们把我们的公司想象成一个梦之 队，那么这个公司的老板要负责选择对的人才， 让这个团队趋近完善。

三、创业前需懂得的五本武术经

首创业，大多数人会陷入困境(甚至第二次也会)，不要太灰心。就像你拜师，学艺然后走 向华山之巅论剑 一样，商业成功往往来自于执着和不断的学习、进步。因此，你应当尽可能 的先实践起来(尤其是年轻且无负 担时)。我们列举以下五个理由，只为说明一个道理：第一 次创业不论成功与否，都比你想象的有价值的多—— 因为你将获得宝贵的秘籍。 一、少林易筋经：成功需要多少工作量 这是需要循序渐进了解自己身体内外 状况的武功秘籍。 许多创业公司失败， 是因为创业者没有对成功所必需的、 破天荒的工作时间做好思 想准备。基本上，对创业的严酷性缺乏准备的人很难成功。一个创业客户问襟抱堂创业者能 否朝九晚五的上班 时，我们只能回答他：“ 在盈利和确立领先地位之前，你基本行走在死亡 边缘。你必须意识到这是一场马拉 松，不是100米短跑。如果有过长跑经验，你就会理解精 神集中的重要性。举例来说，假如你做好了跑五万米 的精神准备，跑够了五万米却被告知要

再跑同样的距离，你的精神跟开始就跑十万米截然不同。练习马拉松的唯一手段就是不断的跑，练习创业的不二法门就是集中精神去做，这个过程，你会发现自己该做多少事情，而不是上班的朝九晚五。

二、打狗棒法：如何寻找创业伙伴 练习这门武功，你的手中要有一条与你心灵相通的棍棒。paulgraham 的短文在《创业为何失败》中，他说：“创业伙伴之间的内讧极其普遍。我们投资的对象中，大约20%的公司都有创始人离开。这种情况如此频繁，以致我们转变了投资的态度。”如果你和你的伙伴是非常认真的想干一番事业，那就开始干吧。即使不以你的想法为中心，即使压力重重，即使需要很长时间，即使会考验你的奉献精神……两个朋友耗费多时精心筹划了一个完美的想法，却在开始创业后分道扬镳——这种事情并不少见。虽然可能是好朋友，可好朋友并不一定就是最好的商业伙伴。如何找到一个好的创业伙伴比如何找到一个好朋友要难的多。

三、太极剑法：一个想法的灵活性究竟有多大 你要懂得圆转如意，懂得从不同的角度将你的想法变成一个完美的圆形呈现出来，然后，你才会发现，其实，你最大的收获就是因势而动不拘泥于招法。创业失败的原因经常是一条道走到黑。即使你本来可以成功，执拗与顽固不化却在极力阻止你。一个创业公司的最终产品通常跟最初构想大相径庭。在创业的过程中，你是不断灵巧躲避着陷阱与危险的超级玛丽，从一个想法诞生到让它符合时代与市场的需求，其中的困难不亚于抚育一个孩子长大成人。我们不断诞生思维的火花，在创业中，你就知道，一个想法的灵活性有多大。

四、降龙十八掌：保持激情很重要

这是一门刚猛的武功，你要知道他的真谛，就要像乔峰一样豪迈豁达，更重要的是，像郭靖一样日复一日练习，在这个枯燥的过程中，保持激情很重要。一旦对某个想法不再抱有激情，创业者往往会选择退出。你无法全情投入并丧失了思想的火花，就无从谈及提升产品品质，这必然导致用户的失望。但是不管怎么说，开始一个项目，哪怕马上发现它不是你所钟情的，也绝对要比等到所谓“最好的”时机再开始一个你仍然可能不感兴趣的项目好得多。至少，你在没有机会得到这本秘籍的时候，却得到了前三本。

五、九阴真经：你对钱其实一无所知 梅超风认为自己学会了，周芷若也以为自己学会了，最后，却发现，自己走向了另外一个误区。同理，你认为你的项目面向100万人，可是，只有300人左右认为他们需要你。事实离我们之前的想法一般都会有很大差距。同时，创业公司也经常因为预算不足和缺乏现金流失败：82%缺乏现金流的管理技巧/缺乏对现金流的理解 79%起步时资金太少 77%定价不合理：制定价格时未包含所有必需物品 73%对可实现销售额、所需资金和成功需要的工作量过于乐观 这就是《公司失败的最大原因》(topreasonswhybusinessesfail)给我们的提醒。即使你没有失败，这个经验也给我们上了重要一课：重新认识你的财富。这门学问至关重要。成功论剑者的经验 任何时间都是创业的大好时机。因为在你真正成功之前，会有很多秘籍从头而降到你身边。创业能使你的想法成形，能筛选掉不良的创业伙伴，还能让你把握时间/精力的投

入度。达拉斯小牛队的老板 marc cuban(喜欢 nba 的朋友对他应该很熟悉)谈到他早期的商业 经验时这样说道：“ 经过每一次努力，我都学到了很多。从自己及身边人的错误与失败中，我汲取教 训。在同我有过来往的成功者们那里，我学习经验。这样，我既体会到了无法承受之恐惧， 也感受到了不计其数之希望。更重要的是，这突破了(一个人)时间和精力的极限。” 即使成功者们起步时也经常失败，所以你还犹豫什么？把忧心忡忡抛到九霄云外， 现在就开始寻找你的创业秘籍吧！下一次华山论剑，就有你。

四、发现创业机会

创业需要机会， 机会要靠发现， 在茫茫的市场经济大潮中要想寻找到合适的创业机会？ 可以说创业机会无时不在，无处不在。但如果想知道掌握机会的简便方法，不妨关注以下几个方面。 1.变化就是机会。环境的变化，会给各行各业带来良机，人们透过这些变化，就会发现新的前景。变化可 以包括：①产业结构的变化；②科技进步；③通信革新；④政府放松管制；⑤经济信息化、 服务化；⑥价值观与生活形态变化；⑦人口结构变化。 2.从“ 低科技” 中把握创业机会。 随着科技的发展， 开发高科技领域是时下热门的课题， 例如美国近年来设立的风险性公 司、电脑占25%，医疗和遗传基因占16%，半导体、电子零件占13%，通信占9%。但是， 创业机会并不只属于“ 高科技领域” 。在运输、金融、保健、饮食、流通这些所谓的“ 低科技 领域” 也有机会，关键在于开发。

3.集中盯住某些顾客的需要就会有创业机会。 机会不能从全部顾客身上去找，因为共同需要容易认识，基本上已很难再找到突破口。 而实际上每个人的需求都是有差异的， 如果我们时常关注某些人的日常生活和工作， 就会从 中发现某些创业机会。因此，在寻找机会时，应习惯把顾客分类，如政府职员、菜农、大学 讲师、杂志编辑、小学生、单身女性、退休职工等，认真研究各类人员的需求特点，创业机 会自见。 4.追求“ 负面” 就会找到创业机会。所谓追求“ 负面” 就是着眼于那些大家“ ， 苦恼的事” 困扰的事” 因为是苦恼， 和“ 。是困扰， 人们总是迫切希望解决，如果能提供解决的办法，实际上就是找到了创业机会。例如双职工 家庭，没有时间照顾小孩，于是有了家庭托儿所，没有时间买菜，就产生了送菜公司。这 些都是从“ 负面” 寻找创业机会的例子。

五、创业前要思考的问题

投资人考察创业企业时， 最想知道的是“ 创业逻辑” 所谓逻辑就是创业者怎样思考问题， 。 以下几方面内容可供创业者参考。 一、企业定位。 投资人总是首先试图从创业企业的商业计划书中获得创业者对于企业的定位， 进一步说 就是创业者得有与众不同的定位。 二、执行摘要。 这是吸引投资人愿意了解你的计划的机会。在硅谷，比较标准的商业计划不会超过20 页，执行摘要不超过300字。

三、正当性。 要解释为什么要做？为什么现在做？为什么由你来做？正当性不是合法性，而是正确 性。拥有知识和技术的创业者通常都是发现问题，然后就去解决问题，而往往没有很好地诊 断问题。 四、创业者

承担什么风险。创业者不可以为自己准备“救生艇”。投资人要看创业者的风险是什么，创业者将为企业投入多少时间、多少资源、多少金钱，是否愿意为创业放弃已经非常稳定的工作和收入。投资人不会愿意承担比创业者更大的风险。

五、企业远景与经营模式说明。这需要将好的构想妥善包装。创业者应当为企业描绘一个清楚的远景，让投资人能有所期待。

六、产品与服务基本介绍。这要求创业者既能说明创意，又能保护自己的知识产权。创业者并不需要将创业计划中的核心技术问题全面透露，让投资者感到有新意、有市场即可。

七、最想要解决什么问题。要解决问题而不是制造问题。因为投资人对创业领域可能会很陌生，投资人可能会认为不需要太大的成本就能达到同样的效果。创业者要清楚界定准备解决什么样的问题，而不要过度设计。

八、顾客在哪里。创业者应当为投资人解释，企业如何以好的产品或服务开发顾客，要让顾客体验到价格

以外不可替代的价值。

九、竞争者在哪里。新经济时代，竞争者无所不在。告诉投资人竞争者在哪里，即让投资人知道他投资的潜在风险是什么。同时，要说明创业企业的核心竞争力是什么。

十、市场前景。创业者应该有一个快速成长的规划，应当告诉投资人，你有多大的野心，你将在多长的时间内获得多大的市场占有率，投资人才有机会因投资得到回报。创业者还要证实此推论的可行性。

六、创业前要做的几件事

现在，很多大学毕业生由于就业形势严峻开始考虑自主创业的途径。但是，有专家对此现象表示，大学生最好还是先在大公司积累锻炼几年，在雄心壮志和美好蓝图背后，还需要起飞前的充分酝酿和准备，选择好最佳的时机开始创业。也就是说，在大公司积累锻炼的几年，实际也是积累经验、了解行业、培养建立朋友网络及社交圈等人脉关系的关键时期。有创业人士认为，自主创业者在创业之前至少要做好五方面的准备。

第一，心理准备，商场如战场，有赚就有赔，既要有吃苦的思想准备，还得有承担失败的心理准备。

第二，行业准备，俗话说，天下有三百六十行，自主创业的范畴很广，可选择的项目较多。但首先一点是要选择自己了解的行业或与自己兴趣爱好有关的行业，这样做起来会得心应手。

第三，资金准备，无论是从事什么行业，都需要一定的启动资金，用于购买所需的用品。如果资金不足，需要等积累了一定的资金后再做大，而没有资金是干不成的。

第四，要具备一定的经营管理知识，所谓术业有专攻，创业者必须具备一定的经营之道，比如如何进货，如何打开销路、消费者定位等方面的知识。

第五，要有人际关系方面的准备。自主创业需要涉及许多方面的问题，如工商、税务、质检、银行这些部门都与经营者有关，要善于同他们打交道。同时，进货、销货、拓展市场、广告宣传等，都要与人打交道建立良好的人际关系，从一定程度上来说，创业者必须是一个多面手。这些自身条件的积累对于创业者选择合适的创业时机非常重要。

七、学会规避创业风险

如何预防及规避创业风险，从商须谨慎。市场经济条件下，创业总是有风险的，不敢承担风险，就难以求得发展。关键是创业者要树立风险意识，在经营活动中尽可能预防风险，降低风险、规避风险。预防创业风险“八字诀”：分析、评估、预防、转嫁。学会分析风险。创业者对每一经营环节都要学会分析风险，做什么都不能满打满算，要留有余地，对可能出现的风险要有明确的认识和克服的预案。善于评估风险。通过分析，预测风险会带来的负面影响。例如，投资一旦失误，可能造成多大损失；投资款万一到期无法挽回，可能造成多大经济损失；贷款一旦无法收回，会产生多少影响；资金周转出现不良，对正常经营会造成哪些影响……积极预防风险。例如，对投资方案进行评估，对市场进行周密调查，制定科学的资金使用政策等。一旦

某个环节出了问题，要有采取补救措施的预案，尽可能减少负面影响。同时，还要加强管理，建立健全企业各种规章制度，特别是合同管理、财务管理、知识产权保护等；在平时的业务交往中要认真签订、审查各类合同，加强对合同履行过程中的监督。设法转嫁风险。风险不可避免，但可以转嫁。例如财产投保，就是转嫁投资意外事故风险；购商品是转嫁筹资风险；以租赁代替购买设备是转嫁投资风险。创业也是如此，个人独资承担无限责任，但几个人共同投资，就是有限责任，就能分散风险。规避创业风险有九招与其老想着预防风险，还不如从积极方面入手，规避风险，尽可能提高制胜概率。规避风险的九招如下：规避创业风险第一招：以变制胜。所谓“适者生存”，强调的就是“变”，经营者要适应外部环境的变化，随时做出调整。规避创业风险第二招：出其不意，攻其不备。核心是一个“奇”字，用出奇的产品、出奇的经营理念、出奇的经营方式和服务方式去战“奇”胜竞争对手。规避创业风险第三招：以快制胜。机不可失，时不再来，比对手快一分就能多一分机会。对什么都慢慢来、四平八稳左顾右盼的人必然被市场淘汰，胜者属于那些争分夺秒、当机立断者。规避创业风险第四招：后发制人。从制胜策略看，后发制人比先发制人更好，可以更多地吸收别人的经验，时机抓得更准，

制胜把握更大。规避创业风险第五招：集中优势重点突破。这一策略特别适用于小企业，因为小企业人力、物力、财力比较弱，如果不把有限的力量集中起来很难取胜。规避创业风险第六招：趋利避害，扬长避短。经营什么产品，选择什么样的市场，都要仔细掂量，发挥自己优势。干应该干的，干可以干的，有所为，有所不为。规避创业风险第七招：迂回取胜。小企业与人竞争不能搞正面战，搞阵地战，而应当搞迂回战，干别人不敢干的，干别人不愿干的。规避创业风险第八招：积少成多，积微制胜。“积少成多”是一种谋略，一个有作为的经营者要用“滴水穿石”“聚石成山”、“以柔克刚”的精神去争取每一个胜利，轻微利、追暴利的经营者未必一定成功。规避创业风险第九招：以廉制胜。“薄利多销”是不少经营者善于采用的一种经营策略。“薄利多销”前提是能多销，“薄利少销”则是不可取的。险

八、初创业应注意的几个问题

创办公司以前在别的公司打工，总是以挑剔的眼光去看上司，一方面是为了自己今后创业不要犯下类似的错误，另一方面也有一些对自己自信的成分在里面，但是我忽略了一些从

成功老板身上发现优点的机会。所以现在轮到自己创业的时候就会非常懂得一个坏老板是什么样，却不是非常了解一个好老板应该怎么做。其实并不是一味强调人本，强调人性，强调现代化管理理念你就可以做一个好老板的，那些现代管理书籍里面的作者，大多自己未必经历过一些白手起家的过程，或者说他们经历了，那他们的平台也未必和大多数人一样的层面。第一，不要过分的亲民。太亲民了，你的职员会和你很随便，以至于你的任何决策他们都会质疑，他们向你提什么要求都会觉得很合理。有时候你要保持一点你的姿态，在公司，主要是谈工作，如果你总是很亲民，那么他们一开始会觉得自己跟了一个不错的老板，久而久之，一开始和你说话毫无顾忌，到最后就是踩到你的头上，这有一个最大的坏处，就是你的决策和新制度或者新产品的推进等等，不再受到别人的关注和重视了。第二，别向你的职员哭穷。你向他们哭穷并不让他们为你更多的努力和付出，他们只会越来越看不起你，告诉你，打工的只想跟个有钱的老板，其他的都是后话。所以别成天说你多不容易多么辛苦，自己的人生经历多么坎坷，那样的话你就是个自以为很懂管理的白痴。第三，朋友能不用尽量不用。可能很多年轻一些的创业者觉得这句话有点过分，或者觉得说这种话的人是因为自己没能力控制和管理好朋友、合伙人等等，那么我告诉你原因，你可以做到管理好你的朋友，做到公正做到开明，做到不偏向，但是你的朋友未必会很容易的从内心接受你的管理，或者接受了你的制度和管理他也会觉得有一些弹性可言，因此你要花在你朋友身上的精力要大于一般职员，因为一般职员不敢冒犯你，而你的朋友觉得偶尔冒犯了，也会好商量一些，从内心深处他们是这样想的。第四，你得非常清楚的表达你的意图，你要让职员知道你的企业喜欢什么，不喜欢什么，尊重什么样的人，排斥什么样的人，在小企业里面不要搞什么多元文化，担心什么人力资源里面的共振效应，上面那些理念还不是初级阶段的小企业能玩得赚的，或者说那些大型的企

业也是在做大了后才去研究什么文化啊什么效应的。我们不说什么狼性还是狗性，我这里要说的是，起步阶段你可以苛刻一些，但是你一定要让那些被你施压的职员看到希望，等你们一起做大了，他会感谢你的！第五，天下没有免费的午餐，不要想着用你的道义和仁厚，去让你的员工为你卖命，过分强调个人魅力的作用，对企业有害无益。你就实实在在的赚钱，让他们为你去执行，执行的结果如果是赚到钱，你们就分，赚不到你再去沟通，找原因，或者施加压力，不要想占劳动力的便宜，没有钱就不要做企业，做企业就要做足预算。第六，不要过分民主，尤其对于小企业来说，民主或者开明的管理模式，会导致两个结果，控制好了，可以加大你决策正确的几率，控制不好，会降低你决策效率不说，还会让你的职员觉得你没有权威性。小公司聘请的或者你请得起的人除了朋友之外，未必都是高素质人才，他们顾全大局的能力以及对市场的把握未必比你自已强很多，所以有些管理学的书上说什么开明，说什么要主动积极的沟通，说要善于倾

听，结果导致那些小企业主也跟着学人家开明学人家沟通，到了后来把自己搞得也不知所措，一塌糊涂，到了后期，可能会把职员惯坏，让他们觉得凡事你都要和他们商量一下才好，如果不商量就要他们执行，他们会觉得很难接受，或者心理不痛快，所以前期你一定要雷厉风行，并且要有自己的理由和主见，除非你觉得你是一个决策力低下的人，或者你已经成为了一个稍大型的公司，需要一个团队去决策经营策略以降低决策风险。事实上，如果你团结一些愿意为你工作的朋友或者职员，他们更希望你是一个头脑清楚，非常知道你带领他们向哪个方向努力，以及能够告诉他们大家的前途是否光明的人，所以在决策上，有时候你可以自己去把握的。第七，不要觉得自己是小公司、对不住职员的心理；最后把把自己难为得要死，职员心理都很舒服了，最后工作就没人做了，或者他们做了工作，但是你还得毕恭毕敬的和他们商量着做。你要尊重他们，但是并不代表你要看任何人的脸色，皇帝死掉都有人做，不要以为

没谁你的公司就垮掉了，这种依赖心理要不得。第八，公司经营方面，你要承担一个责任，就是经营项目如果选错，你要承担这个责任，那么换句话说，经营项目一定要自己去确定，不要等到你招聘来几个人或者很多人之后，又犹豫不决或者表现你的开明，和大家去商量我们该做什么好，或者做这个对不对，告诉你，职员是很现实的，尤其是小公司的职员，他和你一样，如果能赚到钱他就做，不赚钱他就不做，能不能赚钱他也不知道，也只能和你一样的去分析，但是他对市场状况的了解程度和欲望都未必比你强，因为有时候他们只需要了解你就足够了。第九，管理书上说，要授权给别人，但是这并不代表你可以很轻松的去享受别人的工作成果。在你经营项目确定下来后，所谓沟通还是必要的，但是你要清楚你的目的，沟通是为了贯彻你的思想，控制执行过程，一定要记住，你可以不事必亲历亲为，但是你一定要控制好过程。那些管理书上说，不要事必亲历亲为，一定要学会授权，虽然如此，你一定要学会控制和了解整个流程。第十，不要过分强调人本和先进的所谓人性化管理理念。在中国，一些培训大师和管理培训者或者现代管理的什么商学院的教材，就是在不断强调和灌输所谓西方的先进管理模式，动不动就要强调人才，这些词汇和管理方面已经变得越来越时髦，可是在实际操作中，希望那些真正在创业的人，要看清楚和想清楚之后再去实施，因为你的职员没钱了可以向你要，这是天经地义，但是如果你要是没钱了，你只能向市场要，要不来，还要被职员骂，搞不好还要承担法律责任。在创业初期，所谓人本是应该做到尊重员工人格即可，对他们生活上的困难要适当了解，如果有能力的话，帮助解决一些生活上的后顾之忧也未尝不可，这对提升领导人个人魅力或者是员工忠诚度都很有帮助，但是一个起步的小型企业如果过分强调这一点，或者在这方面花费太多精力就没必要了，因为小型企业你最终应该把你大部分精力放在决策和过程控制上，有时候你可以显得凶狠一些，这对一个制度不是十分先进或者完善

的公司来说，人治也是必要的，不要过多的站在职员的角度去思考，不要忘记，你要做的事情是要站在市场角度思考，照顾不照顾职员，拿钱说话更有分量。

九、成功创业的 15 点建议

成功创业建议1、生活中处处充满商机，若没有发现，是因为你缺少一双发现商机的眼睛。成功创业建议2、创业，最需要的不是资金，也不是人才，而是一个好的思路；没有资金，可以筹集；没有人才，可以召集；而没有一个好的思路，就很难找来资金和人才，创业思路决定企业的出路。成功创业建议3、创业，设定目标很重要，没有目标，就缺少了奋斗的方向，这样就容易走弯路。成功创业建议4、选合作伙伴，是选择互补性！比如你懂管理，找一个懂营销的做你的合作伙伴；你有资金，找一个有项目懂技术的人做你的合作伙伴。成功创业建议5、在创业者眼里，没有什么不可能的事情，只有一些亟待解决的问题。成功创业建议6、失败对创业者来说是一笔财富，只有小的失败才能积累大的成功。成功创业建议7、创业，机会很重要，但机会往往青睐有准备的人，如果没有准备，当机会突然降临时，是很难把握住的，因为把机会转变成财富，需要一定的能力，而能力不是短时间能得到的！成功创业建议8、创业，有许多潜规则，这是书本上看不到的，因为潜规则本身就是说不清道不明的东西，是需要悟的，只有你经历过了，你才可能悟到。

成功创业建议9、创业，贵在坚持，对于你看好的事情，一定不要轻易放弃，因为，失败与成功之间只有一步之遥。成功创业建议10、在走向成功的路上，我们可以缺乏任何东西，但就是不能缺少一样东西：自信。成功创业建议11、逃避不一定躲得过；面对不一定最难受；孤单不一定不快乐；得到不一定能长久；失去不一定不再有；转身不一定最软弱；别急着说别无选择；别以为世上只有对与错。成功创业建议12、懂得放心的人找到轻松；懂得遗忘的人找到自由；懂得关怀的人找到朋友。成功创业建议13、如果你要改变你的生活，必须先改变你的思想；除了老婆孩子，一切都要变！——三星总裁李健熙十年来坚持的经营理念，——正是这种与时俱进的观念让三星成为世界 IT 界巨头。成功创业建议14、螺丝的价值：要知道，几角钱是一颗螺丝的价格，而不是一个顾客的价值；如果为了省事而敷衍，可能你会永远失去这个顾客；这次他只需要一个，我相信下次他还会来，一颗螺丝的远期价值，会值上百万，无法估量。成功创业建议15、鸟儿无意中带来一粒种子，谁能料到多年以后不会成为一颗大树呢？机遇对每个人是平等的，就看你怎样去抓住它！

十、创业赚钱十三法

总体而言，目前中国人还并不富裕，自然谁都想能挣到钱，可有可苦于没办法。看看如何赚钱发财的13个方法，或许对你能有所启发：赚钱发财方法1、做你真正感兴趣的事？？你会花很多时间在上面，因此你一定要感兴趣才行，如果不是这样的话，你不愿意把时间花在上面，就得不到成功。赚钱发财方法2、自己当老板。为别人打工，你绝不会变成巨富，老板一心一意地缩减开支，他的目标不是使他的职员变成有钱人。赚钱发财方法3、提供一种有实效的服务，或一种实际的产品。你要以写作、绘画或作曲变成百万富翁的机会可以说是无限小，而你要在营造业、房地产、制造业发大财的机会比较大。记住，出版商赚的钱比作家多得

多。赚钱发财方法4、如果你坚持要用自己的灵感来创业？最好选择娱乐业，在这方面，发财的速度相当快，流行歌曲和电视最理想。赚钱发财方法5、不论你是演员或商人，尽量增加你的观众。在小咖啡馆唱歌的人，所赚的钱一定比不上替大唱片公司灌唱片的人，地方性的商人，不会比全国性的商人赚的钱多。赚钱发财方法6、找出一种需要，然后满足它。社会越变越复杂，人们所需要的产品和服务越来越多，最先发现这些需求而且满足他们的人，是改进现有产品和服务的人，也是最先成为富翁的人。赚钱发财方法7、不要不敢采用不同的方式？新的方法和新产品，会造成新的财富。但必须确定你的新方法比旧方法更理想，你的新方法必须增进产品外观、效率、品质、方便或者降低成本。赚钱发财方法8、如果你受过专业教育，或者有特殊才能，充分利用它。如果你烧得一手好菜，而却要去当泥水匠，那就太笨了。

赚钱发财方法9、在你着手任何事情之前，仔细地对周围的情形研究一番。政府机关和公共图书馆，可以提供不少资料，先做研究，可以节省你不少时间和金钱。赚钱发财方法11、可能的话，进行一种家庭事业，这种方法可以减少费用，增进士气，利润的分配很简单，利润能够得到充分的利用，整个事业控制也较容易。赚钱发财方法12、尽可能减少你的费用，但不能牺牲你的品质，否则的话，你等于是在慢性自杀，赚钱的机会不会大。赚钱发财方法13、跟同行的朋友维持友谊？他们可能对你很有帮助。

第二部分 创业防骗要术

一、防骗经验谈

骗子抓住了每个企业的心态，用的方法（骗局）不同，在不知不觉中给你下套，但要主意的是他们下单、提货的速度是非常的快。让你觉得大单来了，觉得利润高，明知他们有点不可信但还是在利润的诱惑下去试一试。现在的骗子很高明也有老套，他们大胆也有受法律的保护。有的利用下大单给企业，上企业考察，企业会贿赂他们的业务员。说到这里，我想问一下，同样两个有竞争的企业，你贿赂他十万我可以贿赂他十一万。这样下去不是企业与企业之间的竞争了，而是变成了贿赂竞赛了。对企业有用吗？难怪一些骗子会抓住这个“机遇”。还有一些骗子用做“中间人”而达到他们的目的。这个“中间人”就是帮你和外商当面谈业务签合同为由，从中收取会费、路费等等。而这些骗子也能抓住有一点防骗意识的企业。企业会考虑到出国谈业务没有钱会落在他们手中。出国谈业务就只有路费而以。但不知这个路费会高出原本的几倍之多。而这个费用他会在准备动身前告诉你的。你的机票什么的都已准备好了，使你不得不去。更有一些老套的称之为“双簧骗局”这个骗局首先要让你知道供应商和需求商的一些资料。而这些公司可能是合法的。供方和需方是同一伙的。后过一段时间让你淡忘，他们突然

下单签合同。速度之快，让你没有时间去了解他们。当我们接下单来时，一定要找供应商，这个供应商（他早以经告诉你了）是空壳的。因为他们会付30%给你（取你的信任）。而供应商以种种原因会要你亲自带款去提货。这样他们只少可以骗到50%左右的钱。当然企业是合法的，人是假的。另一种是；我们已经知

道他们不可信时，退出了，他们会以违约合同而要我们索赔损失的。原因在与他们是“合法的”的公司。真因为这样，陷进这些骗局是最难对付了。一个骗子十个骗子也好，他的主要的目的是钱。只要我们坐下来静静的思考，这些骗局就会漏洞百出。天上不会掉下烙饼，也没有这样好的事。

二、生意场中的 3 大新骗术

新骗术之“注资”陷阱 广东的张先生开办了一家小型企业，因为刚接了一笔大的订单，所以急需资金购买原料，但企业规模较小，无法获取银行贷款，正在束手无策之际，他听说某投资公司有大量的闲置资金，可以为中小企业解决资金难题，和这家公司取得联系后，他发现此公司非常正规，营业执照等各种手续一应俱全，并且公司的注册资本为数千万元，公司人来人往，生意兴隆。经过协商和实地考察，这家公司决定向张先生的企业投资 50 万元，按照 10% 的年息享受分红。不过，公司要求张先生先支付 5 万元的考察费和资产评估费后方能办理注资手续，因为看到这家公司确有投资实力，求资若渴的张先生便想法东借西凑筹集了 5 万元钱，交给了投资公司。谁知，交款之后公司总是以正在研究等理由进行推托，再后来这家公司竟然忽然蒸发了。骗子正是利用一些企业和个人因创业和扩大经营而急需资金支持的心理，以手头上拥有充足资金，欲与对方合作经营项目、投资为由引对方上钩，然后再提出先行支付考察费、评估费等要求，等钱骗到手后就一走了之。

新骗术之存折“掉包”术 在浙江某市场经营炊具的陈老板日前迎来了两位大客户，他们挑选了 20 多套价值 7 万元的货物。客户提出请陈老板去楼下的某银行开个活期结算账户，然后通过存折就可以办理转账了。陈老板知道，现在存折结算比现金结算更安全方便，于是便按照他们要求开了一张活期存折。

拿到活期存折之后，这时会计又提出为了确保下午能如约取货，让陈老板存入 8 万块钱，假如取货时刘老板违约，就用存折中的钱当违约金。陈陈板当时觉得存折在自己手上，存取款还不是自己说了算，于是便又按要求到储蓄所存了 8 万块钱。到了下午，对方没按时来付款取货，陈老板当时没有想到自己的钱会出什么问题，可第二天他去银行取款时却被告知：8 万元已经被人支取了。经鉴定，他手中拿的实际不是他自己开的存折，而是在和那伙人商量存违约金的时候已经被人“掉包”了。这张存折其实是那伙人事先开好、户名与刘老板的名字相同、并且已经办理了配套储蓄卡的冒牌存折。那天他存款时，实际上是把 8 万块钱存入了别人的存折中，然后骗子用储蓄卡迅速支取了存款。

新骗术之汇款“空手道” 山东的王老板与某地的张先生签订了一份供货合同，按照合同要求，王老板在收到张先生的汇款后，应在汇款通知单到达两小时内向张先生发出货物。结果，王老板非常守信，收到邮局送来的汇款通知单后，便按立即办理了发货手续。可谁知，第二天他去邮局取款时，却被告知汇款方已经于汇款当日下午把汇款撤销了。再联系张先生，手机已经关机，王老板这时才知道上当受骗。按照邮局的规定，在取款人未领取汇款前，汇款人凭身份证可以申请撤销汇款，所以提醒广大经营者，在履行使用邮政汇款结算的供货合同时，必须在收到汇款通知单，并去

邮局支取后，方能办理发货事宜。另外，结算生意资金，应尽量要求对方采用同一系统银行的实时汇兑，这样，资金可以在几分钟内到账，而银行汇款一旦进入了收款人的账户，对方就不能撤单了；假如还是不放心，可以立即将这笔汇款支取或转入其它账户，这样就能确保万无一失了。

三、农民创业致富须防七个陷阱

现今，各种形式的广告信息，铺天盖地，许多项目打着致富口号，坑蒙拐骗。各类商业广告鱼目混珠，真假难分。农民朋友积攒一分钱不容易，所以当农民朋友们选择致富项目时，必须擦亮眼睛，精心，千万别掉进致富路上的“陷阱”里。

1、养殖特种动物

一些农民信息不灵，想通过特种养殖寻找致富捷径。而不法广告主正是利用这种心理，以签订合同、法律公证、高价回收为幌子，将一些当前尚未形成市场的动物品种四处倾销，见机携款潜逃，使合同变为废纸。

2、药材高价回收

不少人打着xx药材研究所、xx药材场的招牌，为销售种子种苗，将一些价格下滑的品种在广告中肆意吹嘘：有的将一些对环境及栽培技术有较严格要求的品种，一律说成南北皆宜，易于管理；还有的打着“联营”回收”、“等幌子骗人。

3、组装电器

翻看各种报刊以及信函广告，诸如电话防盗器、节能灯、书写收音两用笔等广告很多，广告称只要交保证金，就可免费领料组装，回收产品，让你获得丰厚的组装费。这类广告可疑性较大。当你交付保证金领料组装完产品送交时，此广告主常以组装不合格为由拒收，目的是骗你几千元的保证金。

4、联营加工

某些厂家在报刊刊登所谓免费供料、寻求联营加工手套或服装的广告，称只要购买他们的加工机械，交押金后可免费领料加工，厂方负责回收，你就可获得高额的加工费。结果并非如此，当你购买了他们的机械，交押金领料加工完产品送交时，厂方也会以不合格拒收，或厂家搬到异地他乡，不知去向，使你血本无归。

5、收藏古钱

某些广告谎称收藏古钱可致富，照他们的资料收藏古钱，再送到古钱币交易市场出售，就能成为富翁，这是一个铺满鲜花的陷阱，实际上并非如此。全国各地古钱币市场很少有收购古钱币的，一般只出售古钱币。即使收购，也没有资料上所标的那么高的价格。

6、转让专利技术成果

有些单位或个人为了骗取所谓的技术转让费，专门提供一些成熟、虚假、无实用价值的技术，并称已获专利，专利号为xx。一些农民向某单位接产洗衣粉，可结果产品始终无法达到广告宣称的标准。难怪一些权威人士称，按某些技术资料土法生产出来的产品绝大多数为伪劣产品。如按其提供的专利号到专利局查询，就会发现多属子虚乌有。

7、出售“超高产”“新特优”、“良种

有的广告主利用农民求新异、求高产的心理，出售一些未经审(认)定的农作物品种。其所谓的“超高产”“、新特优”都是售种者自定的“名牌”还有的将众所周知的一般品种改换一个。全新的名字，迷惑引种者。

四、创业融资防骗上

在创业过程中，许多创业者都会有融资的需求。随着这种需求的与日俱增，也有不少骗子开始在这之中

行骗，创业者千万要注意了，不仅防止骗钱还要防止骗方案。★查证投资公司：公司的营业执照，公司信息。与正规的投资商比较，这些家伙也有正规（甚至是豪华）的办公地点、网站等表面的装饰，在外表与正规的公司别无二致，肉眼难以区分。★查证投资人，在业内打听有没这个人，他的口碑如何★收取佣金
的要注意，有的中介也会收取，要弄清楚是投资公司还是中介公司 融资过程，出现以下问题，请慎重考虑，冷静的辨别，三思后行！一、投资机构没有看计划书，只是听你简单介绍，就说没有问题，可以考虑投资。二、不听你介绍项目，不问你专业问题，而是夸大自己的实力，说自己如何如何有钱。三、收取没有依据的高额费用，并没有告诉你，费用的走向，成功如何，失败如何。四、必须由他介绍的人(或公司)写计划书，你提供的无法获得审核通过。五、收取考察费、公证费、会员费、担保费，都属于中介公司行为，虽然不能因此确定他的真伪，但我们应该确定，这些费用是融资成功才会收取的。六、利用票据抵押、直存抵押、成兑汇票等方式投资，基本上都属于为规操作，虽然法律是允许的，但是，真正的投资公司，是不会选择这样的合作模式的。

骗子，无非是骗取金钱，没有人对你的“感兴趣，因此，区分真伪很简单，如果他提人”出费用，那么，我们只要确定他的服务内容就可以了，如果他能明确的告诉你，这个费用是做什么用的，融资成功如何，失败又如何，然后您自己做决策，基本上，风险还是小的。

五、创业防骗十法

创业路上遭遇骗子的几率很大，有些诈骗手法非常高明，但是防止被骗的措施也很多，下面就是其中的几招。创业经商防骗招数一：认清交易对象 这是最重要的一步，在和对方交易前或洽谈过程中，企业老板员工应该通过法律顾问、律师或自己的朋友、行家，摸清对方的经营信誉、主体资格、注册资金、经营状况、履约能力等等，还要弄清楚对方的家庭住址、家庭成员等情况。初时交易尽量不要以支票结算，现在银行的结算方式有很多，如工行的资金汇划的实时方式、私人汇款的汇款直通车；中行的电子同城结算；交通银行的太平洋全国通借记卡；农行的同城贷记业务等，这些结算方式都可以即时到帐。如果一定要以支票做这笔生意，可以这样做：一般的支票都是珠三角地方的，也就一个多小时的车程，可以直接拿支票到对方的开户行开户结算(同行结算，即时到帐)，做生意时可以和对方说准备这样结算，若对方有心诈骗，很快就会露出马脚。以信用证结算时，业务员一定要非常熟悉其运作程序。创业经商防骗招数二：便宜莫贪 世界上没有免费午餐，也就是我们日常所说的“无口甘大只蛤?随街跳”，对于一些没有科技含量但利润又特别深的交易就要特别小心，千万别急功近利。创业经商防骗招数三：加强对货物的跟踪 有很多当事人就是对财物跟踪不到位而“中招”，因此，在进行交易的过程中，一定要看好自己的财物，在货款(货物)没到手之前，货物(货款)一定要在自己的控制之下。有一个当事人比较聪明，他送货到对方门市时，留下一个员工在附近观察对方的情况，结果发现对方下午就关门了，并贴出转租告示，这不用说一定是骗人的。南海一个公司与

高州一公司签定合同，南海的公司送货给对方，并约定分期交货，货到付款。当南海的公司将货送到当地后，要求对方出示付款凭证或依据，对方无法出示但又要求南海的公司马上卸货。南海的公司很慎重，与自己的法律顾问陈律师一起送货，陈律师马上到当地工商局调查，发现该公司注册

资金只有五万元，开业不到一个月，租用私人房屋，且负责人是一个外地人(是办暂住证领的工商执照)，再查看其公司，除了一块招牌什么也没有，另外还发现其注册人的姓名与签合同的姓名有差异，于是马上停止交易。最后经工商部门核实，暂住证是假的。

创业经商防骗招数四：预付货款、落订金要谨慎 在《合同法》中是没有预付款的法律规定的，然而，在经济交往中，当事人又往往喜欢约定预付款，因此，预付款很容易被人骗走或出现纠纷。所以，预付款、落订金一定要谨慎，除非万不得已，尽量不要预付款和落订金，如果一定要，必须要弄清对方的情况。

创业经商防骗招数五：签字盖章把好关 有些当事人在交易过程中，不看清楚就签名、盖章，糊糊涂涂的就被人骗了，甚至连官司都输掉。在收到支票或对方签收货物的时候，也要看清楚支票及签收单的盖章、字体是否清晰工整，因为稍有差错、不清晰银行就会退票、对方就会不认帐。

创业经商防骗招数六：白纸黑字要清楚 正所谓商场如战场，在生意交易中，要坚持“人熟礼生”的原则，口讲无凭，口头说得怎样动听都不行，凡事都要书面形式“白纸黑字”写得清清楚楚，变更合同一定要用书面形式。

创业经商防骗招数七：法律顾问身旁带 在经济交往中，会涉及很多法律方面的问题，诸如合同法、民商法等等，作为一个生意人不可能像律师那样熟识这些法律。雇请一个法律顾问，让他在签合同及进行一些重大复杂的交易时提供法律服务，以避免落入合同陷阱。另外还可通过法律顾问去调查了解对方的有关情况。

创业经商防骗招数八：财物签收要规范 财物的签收是一个重要的手续，是证明对方已取得你的货(钱)的重要依据，因此，财物签收一定要规范，特别是对方经常更换人员签收货物的交易。一定要做到几点：(1)盖章签名两不缺；(2)签合同者签收最妥当；(3)第三者签收要有委托书。

创业经商防骗招数九：签合同要仔细慎重 建议由经验比较丰富的人员作，或有律师参与。

创业经商防骗招数十：不熟不做 在生意交往过程中，自己不熟识的产品、技术、生产设备，必须弄清楚其市场价格、技术含量、性能、实际应用情况等才考虑进行交易，否则尽量不做(如：合伙诈骗、演“双簧”诈骗就是利用当事人对产品、技术不熟识进行作案)。

六、春节期间防骗术

春节即将来临，在这幸福欢乐的时刻，千万不要让骗子的小伎俩影响了你的心情。怎样在第一时间里把这些骗子认出来？怎样迅速识破他们的把戏？记者从沈阳市公安局刑警手中找来几个堪称经典的春节常见骗局。让我们一起看看，骗子都是怎么“忽悠”人的，然后一起研究研究怎么防“忽悠”。

春节骗术之送货上门 只为“顺手牵羊” 春节前，开了一家小百货商行的老白特意进了一大批红灯笼，就等着过节时卖个好价钱。前几天一早，一个胳膊底下夹小包，一副老板模样的中年人走进了老白的商行，开口就要批 100

个灯笼，还不怎么还价，只不过，要求老白送货上门，货到付款。老白满口答应。老白把 100 个灯笼装上三轮车，在中年人的指引下七拐八拐，终于到了一处大厦楼下。“我公司就在楼里，你在这儿等一会儿，我上去给你取钱。”中年人说着，走进了大厦。老白推着三轮车在楼下等了一会儿后，接到中年人打来的电话：“我从会计手里提完钱了，你上六楼来取吧，我让公司几个小伙子下去卸货，我就不下楼了。”老白也没怀疑，就放下三轮车进了大厦，可是在六楼找了一圈，也没看见中年人说的“公司”。老白满心疑惑地走出大厦，却看到停放在楼前的三轮车已经不翼而飞！老白这时才明白，自己遇到骗子了……破解术：送货上门要配两个人一般被骗子用来设这种骗局的大厦都是民商混住的，除了临街的大门，大厦背面还有一个出入口。骗子先从一个大门进大厦，再从另一个出口出去，制造自己还在楼里的假相，打电话支走送货的人，骗取货物。想要避免被骗，除了对要求上门送货的人提高警惕之外，送货时一定要两个人一起去，保证货物时刻不离人。

春节骗术之街头分钱 骗局花样多多 假装和受害者共同捡到巨款，然后要求分赃，借机骗钱。这个很老套的街头骗局不仅长演不衰，还变出不少新花样。赵女士就一不小心上了钩。春节前，赵女士上街买年货，看到走在她前面的年轻人掉下一个钱包，却浑然不知地继续往前走。就在赵女士看着钱包愣神时，她旁边的一个中年妇女迅速把钱包捡了起来。拉着赵女士低声说，要和她分钱包里的钱。赵女士还在犹豫时，中年妇女不由分说把钱包里的钱拿出好几张，塞到了赵女士手里。赵女士一看，竟然是真钱！于是答应跟中年妇女到偏僻的地方分钱。这时，丢钱包的年轻人突然回来找钱包，还说自己钱包里有张银行卡，里面有 8 万多元钱，因为怀疑是她们拿了钱包，要验一验她们身上的银行卡。在一台自动取款机前，中年妇女和赵女士轮流把自己的银行卡放进取款机，输入密码，查看了存款余额。两张卡的余额都不是 8 万多元。年轻人又要过两个人的卡，看卡上的签名和日期。最后，年轻人承认这两张卡都不是自己的，把卡还给两个人之后悻悻离开。事后，赵女士平白无故得到了 6 千元钱。晚上回家，赵女士觉得有点不对劲，仔细一看才发现，自己的银行卡当时被年轻人掉了包，再到银行一查询，她账户里 6 万多元钱已经被人提光了……破解术：不吃“天上掉的馅饼”这类骗局有很多变形，但说穿了利用的都是人们的贪婪心。只要不信世界上有突如其来的“横财”，任凭骗子说破嘴，你也绝对不会“上套”。春节骗术之送福字 卖假货 “过年好！我是某某公司的，来给您免费送张福字！您开门迎一下呗！”新春佳节，听到这样热情洋溢的声音，很多人都会开门。备好饭菜，正等着子女上门的马大爷就乐呵呵给说这话的小姑娘开了门。小姑娘果然举着一张印刷精美的大福字笑意盈盈进了门：大爷，“给您贴哪儿？”马大爷找来胶水，两个人边贴福字边聊了起来。一听马大爷说他一到冬天就腿疼，小姑娘马上说：“大爷，你这是体虚禁不住冷，得好好补一补！我们公司有一种纯天然营养液，专门就是补体虚的。春节搞活动，打特价。我是员工，还能再打 8 折。我刚用员工价给我爷爷买了两大盒，打算下班就给他送去呢。”

小姑娘说着，就拿出了两盒营养液。马大爷直夸小姑娘有孝心。见马大爷看着营养液有些动心。“善解人意”的小姑娘马上说要先把营养液转卖给马大爷，等回公司再给自己爷爷补买。马大爷高高兴兴交了480元钱买下这两盒营养液。等子女来了一看，营养液既没厂址，也没生产日期，打开一闻，还有一股怪味。马大爷这才知道，自己被骗了……破解术：不听骗子“忽悠”老年人耳根软，容易轻信人。骗子就是利用这一点上门行骗的。所以，最好的方法就是干脆不听骗子“忽悠”。送福字是吧？要不要钱？免费呀？谢谢啦，放门口吧。干脆利落，不给骗子设局的机会。春节骗术之带年货“钱包顺”“阿姨，我是小华同事！小华让我给你带点年货，快开门接一下！”刚买菜回家的刘大妈听是女儿的同事带年货来了，赶紧打开了门。只见门口站着一个人一手拎油、一手拎米，累得直喘的年轻人。刘大妈隐约记得这个年轻人好像是女儿的同事，来家里串过门。“辛苦了，快进来歇歇！”刘大妈把年轻人让进客厅。年轻人进屋擦了把汗，说：“阿姨，这油和米是我们公司同事一起团购的，价格比市面上低，总共才67元钱。小华托我给你送过来，让你直接把钱给我。我待会儿要用零钱，你能帮我找点零钱不？最好都是10元、5元的。”刘大妈也没多想，给年轻人倒了杯水，转身回里屋找起了零钱。拿到零钱之后，年轻人说还有事，转身就走了。刘大妈送走年轻人后回客厅一看，自己顺手放在茶几上的钱包已经不见了。钱包里装着打算过年包红包的2千元钱……破解术：小心“半熟人”刘大妈之所以放心让年轻人进门，就是因为看小伙子眼熟。结果，被他“走了钱包。顺”一些骗子专门喜欢找“半熟”的人下手。所以，对那些面熟的人，也不能放松警惕，要时刻看好自己的财物。春节骗术之假处理真骗钱

“粮油年货，便宜处理了！”听到这样的叫卖声，刚买菜回家的徐大妈好奇地往自己楼门口看，只见一个穿得干净利落的老头推着一辆三轮车，车上确实堆了好几袋大米和好几桶油。“这是咋回事呀？”徐大妈上前问。老头答道：“过年了，我好几个子女都把单位发的年货送我这儿来了。放在家里占地方不说，我们老两口又吃不完，还不如便宜点处理了换钱花呢。”见老头开的价钱确实便宜，徐大妈一口气买了两袋大米和两桶油。把东西送回家，徐大妈还挺得意，觉得自己占了天大的便宜。可是晚上用新买的油炒菜时，事情就不对劲了。炒出的菜怎么闻都有一股怪味。徐大妈心里一激灵，赶紧打开大米袋，发现大米竟然是一半大米一半沙子“混装”的。徐大妈这才知道，自己被骗了。破解术：不能为小利昏头要是平时，徐大妈肯定不会随便买路边卖的粮油。怎么这次就上了当呢？都是因为骗子编的谎话太圆了，成功激起了徐大妈想占便宜的心，为一点小利冲昏了头脑。不想让骗子得逞，就一定一定要注意，就算东西再便宜，该验货还是得验货，质量没保证的东西还是不能买。

七、证券欺诈防骗术

第一招：谨慎对待荐股电话。目前非法证券活动有与电话诈骗重合的趋势，电话营销已成为非法证券经营机构和不法分子招揽客户的基本手段。当电视台、电台、网站等媒体，以免费提供金股或免费诊股为由，

引诱投资者拨打有关热线电话或发送手机短信时，投资者一定要谨慎，因为这极有可能是不法机构以此获取你的电话号码并对你展开非法证券营销的开始。另外，当投资者接到陌生的异地荐股电话，应拒接有关电话，防止上当受骗。第二招：查询营业执照和执业资格。非法证券经营机构大多是无工商登记、无固定办公地点、无固定联系电话的“三无”机构。投资者在接受有关机构证券投资咨询或委托理财服务之前，应核实该机构是否办理工商注册登记手续，是否具有合法的经营主体资格和经工商管理部门核定的经营范围，是否包括证券投资咨询或证券资产管理等。第三招：关注节目披露信息。

非法证券经营机构为规避监管，通常在外省市电视台、电台等媒体做证券节目，以外省市投资者作为行骗对象，所做的证券节目往往不披露分析师的真实姓名、证券执业资格证书号及所属的机构名称，或仅披露虚假、含糊的化名。根据规定，必须充分披露上述相关信息，注明证券分析师的真实单位和真实姓名，对投资风险作充分揭示。第四招：荐股网站不可轻信。非法证券活动网站域名通常含有1、6、8等数字，以财经网站或经营炒股软件网站、炒股论坛等面目出现；网站大都设有“推荐黑马”“大盘分析”“实时解盘”“个股点评”、“”、“”等栏目和“在线交流”“免费咨询”、“”等互动栏目；以免费诊股等名目，引诱投资者输入姓名、手机号码等信息，并注册会员；一些网站还发布“315 证券局认证站点”“中国股票发行管理中心”“优秀股票信息网”“全国十大证券网站”“中国证监会指定调查机构”“中国证监会首批认证”、“”、“”“的投资咨询机构”等虚假信息。第五招：辨别是否签订合法合同。根据国家有关规定，证券经营机构接受投资者或者客户委托，提供证券投资咨询等服务时，必须与投资者或者客户签订投资咨询等服务合同，约定当事人双方的权利、义务及违约责任。第六招：警惕私人汇款账户。非法证券经营机构给投资者提供的指定汇款账户通常是私人账户，其业务人员往往说服投资者汇款。但根据国家有关规定，合法的证券投资咨询等机构应当在其注册地以法人名义开立或指定唯一的银行存款账户专门用于收取咨询服务等费用。

八、网上购物防骗术

网上购物虽方便快捷、价格便宜，但网上购物隐藏着各种陷阱，让人防不胜防。经过多次网购累积的经验，总结出几点防范网上购物陷阱的心得。网上购物防骗第一招：查电话 注意交易方的联系电话，首先看其手机通讯卡等是否是需持身份证方能开通的。如果联系电话属不需身份证即可开通的，就要谨防对方关机后无从查找。也可以提前向当地的电信部门或者移动公司、联通公司查问网站上提供的电话是在哪里注册使用的，如果与该网站上的公司地址不一致，消费者应多留个心眼。

网上购物防骗第二招：看账户 查询银行账户或信用卡是在哪个城市开户的，若与公司地址不一致，应提高警惕。对以公司名义从事交易活动，却要求消费者将钱款打入个人账户的尤其应当谨慎。网上购物防骗第三招：细斟酌 网上购物，商品信息的真实性难以核实。因此，不要轻易相信所谓的低价。汇款前一定要仔细

斟酌，对贵重商品最好先打电话或以文字形式来确认欲购商品的具体价格、数量、规格型号等，以免上当受骗。网上购物防骗第四招：索证据 商家对网购商品不承担售后责任已成为制约电子商务发展的重要瓶颈。因此，购买者一定要注意完整保存“电子交易单据”。此外，商家送货时注意核对货品是否与所订购商品一致，有无质量保证书、保修凭证等，同时索取购物发票或收据。网上购物防骗第五招：快报案 网上交易中恶意诈骗行为的一大特点是，不法分子往往采取步步为营的方式，先放出较小的诱饵引导消费者走进圈套，然后步步为营，不断让消费者汇款，导致消费者欲罢不能，最后货款两空。如遇此类情况，不要打草惊蛇，赶快向公安机关报案。

九、防止商业诈骗的原则和心态

在当今社会，作为商人，除了洁身自好外，更要提高自己防骗的能力。对什么事情都要多问几个为什么，不断地总结经验教训，可能就会识破一些骗子的嘴脸。商业防骗原则 1、轻而易举发大财的生意不干 常言说：“钱难挣、屎难吃”。轻而易举就能赚到大钱的生意不能说完全没有，但是，往往背后有着极大的风险甚至陷阱。股票市场也是一样，赔得血本无归者往往都是为了短期内赚大钱而追涨杀跌的一族。商业防骗原则 2、说的天花乱坠的生意不信

世界上的事情没有完美的，打仗没有只胜不败的，做生意没有只赚不赔的。凡是把生意说得一点风险都没有的，千万不要相信。常言说，“人无疵不可交”。凡是没有一点缺点的人千万不要和他交朋友。他不是个阴谋家就是个八面玲珑的“滑头”。凡是没有风险的生意其中多数有诈。商业防骗原则 3、过分热情的生意人不沾 生意如外交。常言说：“外交无真友，利与势也”。社会上人们的各种表演，都是为了追求利益。真诚有度的热情是生意场上你来我往的必然应酬，过分的热情必然对你有过分的企盼或目的。遇到这种对象或场合，就要时时提醒自己为什么了。商业防骗原则 4、额外的甜头和小利不贪 生意场上，凡是一开始故意给你点蝇头小利或点滴甜头，往往都是为了对你放长线、钓大鱼。吃了亏为了占大的便宜。常言说：“小不忍则乱大谋”。凡是见小利而眼开者，不但商场上成就不了大的事业，很可能会跌入骗子的陷阱。如不及时总结经验教训，再遇到同类事情还会受骗。商业防骗原则 5、不见兔子不撒鹰 在一般情况下，听其言、观其行。对对方即要相信又要疑问。凡是没有经过长期交往的关系和没有经过考查的单位，坚持货出去、钱进来，钱货两清、贱卖不赊。尤其是对那些拍胸膛、说大话、乱将军的人，更要多加小心。商业防骗原则 6、搬倒树、掏老鸹--不急不躁 现在商场上普遍有一种浮躁情绪。什么事都抢着“抓机遇”。实际上，真正的生意棒打不散，不可能的生意，沾上也散。同时，经常在商场上混事，不仅要“君子爱财，取之有道”。也要“害人之心不可有，防人之心不可无”因为一些非常可靠的人，山穷水尽之后也会骗人。

十、项目融资如何防骗

随着投融资市场的发展，泥沙俱下鱼目混珠。大量以敛财为目的的骗子混迹其中，在这里引用股市的一句话：融资有风险，一定要慎入。

但你如何在融资过程中有效区别“投资商”的真伪，“事半功倍”的少走弯路，尽快获得资金的支持后开始实现你的鸿图大志，那就是“只选对的，不选”的“贵”！骗子制造了这样多的迷雾的目的只有一个：那就是敛取不义之财。他们经常表现的“巧立名目、大小钱都要、急功近利”的嘴脸，先设立名称繁多的名目：如“押金”“佣金”“初审”、“”、“费”“考察费”“复审费”…数不胜数不胜枚举。但他们的目的只有一个：拿钱来！、“”、“…真正的投资商几百几千万元都给你投了，因为他们主要看重的是你的项目在未来给他们带来的收益。所以他们不会看重这区区几个小钱的。那么说，收取佣金的都是骗子？也不一定，一些正规的中介公司靠有效的“媒婆”行为赚取佣金，那是合理合法的，你必须承认他们的媒介能力。商业起码的规则是“一手交钱一手交货”，但如果在开始就讲收钱不讲服务躲躲闪闪不谈融资成功的结果，那10之8、9你要小心了。如何区别这些“巧立名目，无孔不入”的骗子呢？其实他们的骗术也不难揭穿，建议你在正式与投资商面谈前一定要使用各种方法搞清楚下列问题：1、贵公司是属于自有资金投资还是中介机构（请写明贵公司中文全称）？2、贵公司是否可以提供营业执照、投资授权委托书、投资资质证书等相关法律文件供我方备案？3、投资的方式是（风险或其它方式的投资）？投资方向、投资规模、阶段、币种是？需要办理那些相关手续？项目融资运作的过程和时间是？4、贵公司是否收取佣金和其它费用（如考察、复审、评估等）？其额度和收取时间是？请列明项目运作过程中费用详细清单（含第3方收取的费用）以备我方参考。5、贵公司在国内是否有成功投资的案例？如有请详细举例（单位名称、联系人、电话等）1、2？6、请明确贵公司地址、网址、电话、联系人等基础信息。7、您在贵公司的职位是？对本项目决策的权重是？

真正的投资商是不怕你知道这些基础、根本的信息的。烈火真金，大浪淘沙。经过你这样“由表及里”寻根问底”、“的有效折腾，如果那些家伙支支吾吾左右而言它，是真是假也就“昭然若揭”原形毕露”无疑了。

十一、春节期间骗子常用手段

春节，是各行各业商业活动旺季时节，各种促销迭起，销售随即升高。不过，这个时候，也是骗子活动最为疯狂的时节，他们也在为年底的“红利”不择手段，为一年之中的最后日子作最后“冲刺”，望各位商友生意兴隆的时候不要忘记防骗。通常，骗子行骗都会有共同的特点，尤其在网络这样的虚拟世界。在这，我把我遇到的骗子的一些行为做出如下总结，供朋友们参考：1、骗子对你发布的供应信息进行回复，很君子地向你寻求产品资料和报价这是骗子的第一步棋，意在“引出”，当然是引你出来，你会把自己没有发布上网的属于你的商业秘密性的资料告知于他，尤其是价格。不过，这没关系，才刚刚开始。骗子的第

一步棋我也没处理经验，因为任何回复我都要认真对待。 2、敢出高价是诱饵 骗子走出第一步棋的目的在于你向他报价，这时你所报的价并不是最低的价，而他却不去看你所报的价，直接指向订货协议。也就是说，他会让你起草一份意向性协议，把你的注意力引开。生意人的最大弱点就是追求利润的最大，怎能想你心里暗喜的计算大利润，此时已不知不觉地步入了骗子的第二个陷阱。因为你以为对方已经默认了你的报价了。对于高价采购的骗术，我采用的是设立高门槛、高条件、高预付款。 3、不看样品 骗子的专业是“骗术”他们对自己的骗术可谓煞费苦心，刻苦钻研，点滴考虑甚为周全。但他们对于你的产品却是行外，如果他要和你讨论产品的属性、功效、甚至什么原材料的话，岂不自露马脚了。所以，一般情况下骗子是不轻易向你要求看产品的样板的。

记住，不看样品就决定和你谈协议的决不是你的客户。 4、不会晤、难留固定电话 当你提出见面谈时，骗子还会挖苦你为何如此心急，是不是你有什么额外目的，还是你的产品有问题或你的报价有欠妥。当你的生意人特有的自尊受到一个从未见过面的人的语言冲击以后，心理防线马上放松。此时，他又会回过头来宽你的心：“别着急，见面是必然的，我买你的东西不见你人，不考察你的公司怎么行，我方其他人还会认为我吃你多少回扣似的。再者，我公司每年的采购上千万，如果在协议都没谈好之前我就跑去看样品的话，我跑得过来吗。所以呀，我们要先把协议谈好，这是我们买卖的唯一有效的法律依据。协议谈好了，我会亲自去考察贵公司的。”这时，你会在心里骂自己n遍：“怎么这么心急，让买方如何看我？我真没用，真笨。”哈哈，骗子的第三步正在不知不觉中起作用了。不过，你并不甘心，因为你久经沙场，在生意场上也算成功人士。你会不失时机地索要对方的电话，尤其是固话号码。看看骗子的回答吧：“我的手机是13……”，你说“能留个座机号吗？”我是，“采购的，长期在外留个座机没什么实质意义，况且，这次采购我不想让我公司其他人插手”。虽说你心有不甘，但还是受这笔订单的利润左右了。你还会很客气地为骗子考虑难处了。记住，有时骗子即使留给你固话号码，也未必是真。你的法宝就是再三强调对方“不见面你不怕上当受骗吗”。 5、玩“很忙”的把戏 当你专心骗子留给你的作业“起草意向性协议”时，骗子开始了第四步计划“。你的忙”草稿打好后，急需告知对方，这时骗子留给你一个电子邮箱。“我最近很忙，协议起草好了以后发我邮箱，我每天晚上会抽空上网查看的。”最好的办法：他忙，你更忙。 6、再次“安慰”你别急 你起草的协议已经来回发送n次了，对方还是没有动静，只是不麻烦地要你在协议上下功夫。“因为这时关键，我公司向来重视法律条文”骗子如是说。“别急，你要考虑清楚，协议一旦签定就不能改了，到时我们还要交换双方的注册资料”。哎，好事多磨，你如是宽自己的心。接着作业。对这种骗术我们的方法是：火烧屁股就是不急。

7、“出洞--和你会晤 蛇” 骗子估摸着已经把你的防线磨得差不多了，他也开始了实质性的一步。“某某先生(小姐)吗，你哪天在哪等我，把贵公司的资料带上，我们把协议签了。”你怦然心跳，终于来

了。你不知是要高兴呢，还是要提高警惕？不管怎样，见面再说。他敢来，我就敢见。呵呵，这是时下生意人的通病胆子大。切记，胆大心细，方可立于不败。

8、出底牌 骗子约你见面的地方通常是他事先安排好的，也通常是娱乐场所居多，饭馆都很少去。记住，见你的人不会超过两个，但他们绝不会只有两个。

十二、创业经商识骗四招

创业经商与形形色色的人打交道，不少人都有被骗的经历，大到被骗钱骗物，小到被 骗吃骗喝， 骗子无所不骗。 识别骗子， 重在预防， 以下有几招识骗绝技， 虽然纯属老生常谈， 但如能熟记领会， 举一反三， 必然大有裨益。

创业经商识骗第一招：对方要你的货，他不来厂看货，反叫你去他处，并承诺预付定金，签定合同。这 99.99%是骗子。 点评：真有这样的好事？他真的信任你的企业真实性，产品质量的可靠性？回答是否定 的。这类骗子骗钱的唯一伎俩，就是骗你去。破解方法：不能贸然到需方去。

创业经商识骗第二招：他未付预付款给你，先向你索取回扣、外贸保证金、手续费、 公证费、质检费、烟酒土产物品等及吃喝的，这 100%是骗子。 点评：骗子拿了、吃了、喝了，给你的只有失望的等待。破解方法：捂紧钱包。

创业经商识骗第三招：格式化的询价(是指事先印好询价格式，然后填上你公司的单位 名称，需求的产品品名，漫天散发，引你上当。)99.99%是骗子。

点评：骗子如果一家一家的询价，他的精力就耗费太大了，所以，他要事先印好，填 写内容，发传真。

破解方法：看到此类询价传真，判断资料准确性。

创业经商识骗第四招：不具体细问他要的产品情况(如相关配套，款式，用途等)，不 关心你报的价格高低，99.99%是骗子。 点评：老外要货往往把产品的细节摸透，故外贸公司询价时首先会问此产品的相关问 题，但骗子一般不会关心此类问题的，除非骗子是专业出身。破解办法：只需问几个产品的 专业话题，骗子的尾巴就会露出来了。

十三、网上创业防骗术

网上创业防骗注意 1、注意自己对未来网络趋势的了解。做好网络不能单打独斗，要 懂得借势，用势，揽势； 要选择少投入，低风险多产出的行业。

网上创业防骗注意 2、看资质证书各类资质证书是企业发展水平的标志，绝大多数骗 子没有或者不全，有必要应该去有关部门了解一下。

网上创业防骗注意 3、看产品，是不是和合同上订的样品一样，价值和价格是不是相 等。

网上创业防骗注意 4、想一想对方做生意的目的，有没有骗人的可能。

网上创业防骗注意 5、查金融机构和汇款真假，先查金融机构的真假，主要是通过 对方的银行监管局、人民银行查，现在有骗子用伪造的银行名称去电信部门登记电话号码， 如果你通过电信部门直接查假银行和汇款那么你就上当了。

网上创业防骗注意 6、试探，不妨用语言试探对方，例如我同行的朋友是公安部门的 经济警察、或者是某某方面的行家，骗子自然害怕。

网上创业防骗注意 7、防调包，最好是自己运输，收货后人不能离开货物，特别要防 止骗子在瞬间用相同或者相近的运输工具调包。

网上创业防骗注意 8、陷阱合同，主要有承诺农副产品高价回收却不回收、只骗回扣； 加工的工贸产品

被苛刻回收、故意让活的变成死的、让好的变成坏的、及时的变成不及时的 等等。

十四、手机新骗术

手机骗术之“未接来电”须慎重回复 提醒：这是不法分子设置陷阱的“新招”。运营商客户服务部门的人士说，这些“未接来电”欺骗性很强，表面上看是普通的手机号码，实际是不法分子私自设置的自动语音呼叫系统。还有一些不良的 sp 擅自向用户发送聊天交友短信，短信的内容装作是“老朋友”发出的，目的在于欺骗用户回复或者定制服务。因此用户要加强鉴别，在未确定对方身份时最好不要回复。

手机骗术之手机电话簿不能太“详尽”提醒：用户在手机电话簿中的登记内容，务必保持“神秘”不要在名称中用“、老婆”，家”“、“叔叔”等名称直接点明机主与对方的关系，最好用其他词语代替，避免在手机落入不法分子手中后，让对方有可乘之机。另外，在公众场合切勿将自己的家庭电话泄漏给陌生人。

手机骗术之“关机检测线路”是骗局 提醒：据移动和联通的工作人员介绍，如用户遇到此类情况时要打起十二分精神。首先，通信运营商如果是“检测线路”，一般情况下是不会要求用户“关闭手机”的，更不会要求关闭 3 小时之久。因此，用户在接到要求关闭手机的电话时，务必小心，留意来电号码，如果是运营商拨出的号码，一般是其客户服务热线。

手机骗术之“朋友”点歌实际自己付款 提醒：据业内人士介绍，一些不规范的 sp（服务提供商）以这种新的手法骗取用户的信息费。所谓的“朋友”纯粹是凭空捏造出来的。因此，凡接到此类点歌信息时，用户最好慎重“收听”。

十五、揭秘电视购物连环骗

海口市市民卢先生到外地出差，看到一则电视购物广告，花了 998 元买了一部手机，没想到自此陷入了商家精心设计的连环圈套，先后三次被骗 4000 元。

电视购物“没留神”上当三次

卢先生到陕西出差，看到一则电视购物广告，花 998 元买了一部机。他回到海口，却接到一位自称是该手机生产公司的王女士的电话，王女士表示，这台手机性能不好，可以给卢先生换一部更好的，只需 1480 元，货到付款，公司会派人到海口退还他 998 元。卢先生没多想，表示可以接受。

10 月 31 日，手机寄到，卢先生感觉有点不对劲，换过的手机也不好，拿到市场上打听，顶多值几百元，该公司也一直未退还他原先寄去的 998 元。他刚想讨说法，自称是该公司上级监管单位的严先生主动给他打来电话，表示第二部手机也有质量问题，可以换一部诺基亚 n95 正品给他，但需再加 1520 元，也是货到付款。

卢先生说，他当时表示过怀疑，但对方报出了他的货单号，自己也不想让之前寄去的钱打了水漂，便同意了。

11 月 7 日，他到邮局领包裹，拆开一看当场傻了眼，包裹里的那部诺基亚 n95 手机竟然是模型！卢先

生赶紧给王女士和严先生打电话，果然不出所料，要么不通，要么不接。

昨天，记者在卢先生第二次和第三次领取的手机包裹上看到，第一次和第二次寄来的手机包裹，都由北京樊洁科技发展有限公司寄出，而第三个包裹上，根本找不到公司的名称。

卢先生昨日向“12315”投诉，想寻求解决办法，工商人员表示，这种情况他们也无能为力，需要到北京消协进行投诉，等待处理。

提醒：电视购物有四大陷阱

一、广告发布不实，夸大产品效能，误导消费者。

二、商品质量问题多，所订货物与实际收到的商品不符。有的电视购物商品是典型的“三无”产品。

三、商品售后服务难以保障；四是电视购物广告宣传不详细，严重侵害消费者的合法权益。

十六、创业防骗绝招

创业防骗绝招一、做生意的第一原则：钱在谁手谁主动

防骗经验：钱在谁手谁主动，根据这个原则，那些说什么跟你签几百万订单的人，没付定金，先要回扣，你就不要上当了，没有收到钱以前你什么都不要相信，我想很多受骗的人都是没有坚持这个原则，别骗子许下的暴利蒙住了眼睛，免不了掉进陷阱。

创业防骗绝招二、知己知彼、百战不殆

防骗经验：很多时候接到陌生的电话，说要什么什么大批量的货，还是急得不得了，你要小心了，这些人先要你报价，然后要你寄样品，再就是音讯全无了，对付：第一、要通过各种方式了解清楚这间公司，第二、根据第一条原则，寄样可以，不过不可以预付款，采取到付，交易成功后在货款中扣除这些款项，这样最公平，可以最大限度防止那些只要样品，没心交易的骗徒。

创业防骗绝招三、坚持所有合同签订在本地进行

防骗经验：很多时候，有些贸易公司说找到了大买家，要你报价，然后不怎样杀价，也不来考察厂家，就要你去他公司签订合同，而且离你几千公里，花了一大笔路费到了那里，然后要你给一万几千合同保证金，不给就不签，让你走也不是，不走也不是。

十七、揭秘创业诈骗陷阱

“创业有风险，下海需谨慎”。创业者一夜之间被骗巨款的案例并不鲜见。下面针对典型案例进行分析，为创业者指点迷津。

1、合作诈骗

合作诈骗案例：李先生开了一家专门从事代理业务的公司，原以为金钱交易全在上下家，他只在事成后

收取代理费，风险不大。一天，李先生接到自称是湖北振兴实业总公司业务经理打来的“合作”电话，委托他为该公司“拳头产品”——高分子净化膜华南地区总代理，一并随后寄来了详细资料(包括产品介绍说明书、可供产品目录、组织机构代码证复印件、高分子净化膜销售补充说明书等)。李先生看其手续齐全，便在专业网站上发布了相关信息，几天后便有了“回音”，广东某养殖户来电说急需4000米高分子净化膜，金额共计27万元。李先生估算这笔交易自己可赚取几万元的代理费，于是马上与上家联系。上家爽快地答应，但需立即支付货款。李先生通知下家后，对方立即派人送来了上万元的定金，表示实在太忙，需要李先生帮忙先提货，事后加付提货费。李先生不想放弃到手的“肥肉”，便帮提货并垫付

了货款，可第二天事情全都变了：下家表示暂时不需要这批货了，而上家的“负责人”怎么也联系不上。

合作诈骗点评：这是典型的“连当诈骗”案例。行骗对象以从事代理、中介、咨询等业务 的创业者为主。天上不会掉馅饼。如果遇到上下家接踵而来的“好事”，那就要千万小心了。对付这种骗术，首先要保持良好的心态，然后冷静地考察上下家：一是对供货厂家实力、供货能力、产品质量等了解清楚，特别是要提出一些细小的专业问题，考察其是否对答如流；二是如果下家是下几十万元的大单子而毫不犹豫的“爽快人”，更要小心谨慎。

2、融资诈骗

融资诈骗案例：余先生2002年投资开办了一家小企业，如今企业发展势头相当不错，但资金有限，想通过融资扩大业务。他先后找了多家风险投资公司和投资中介公司。有些投资商看该企业规模较小而一口回绝，有些收下了项目资料，但始终没有回音。当余先生快失去信心之时，终于有一家投资公司表示感兴趣。这家公司自称是大型国有企业下属的风险投资公司，公司人员由项目专员、助理、副总、总监等组成，对余先生的项目询问得很详细，评价很好。投资部总监还表示“先做朋友，再做项目”。余先生非常感动，因此在投资公司提出要考查项目的真实性并按惯例由项目方先预付考察费时，他毫无防备之心。钱寄出去后不久，那家投资公司的电话、投资总监的手机号码全成了空号。

融资诈骗点评：很多创业者认为，融资就是别人给钱，不会遇到骗子。其实不然。伎俩高明的诈骗者会利用某些创业者急于找米下锅的心态，让创业者觉得遇上了“贵人”。他们会夸口自己公司规模、专业程度以取得创业者的信任，然后对融资项目大加赞赏，最后借考察项目名义骗取考察费、公关费等，收费后就销声匿迹。因此，融资者应该找正规的投资公

司。除了要对投资公司的背景进行全面调查，还需要保持警惕的心态，特别是对各种付款要求，多问几个为什么，必要时可运用法律合同来保障自己的利益。

3、网络诈骗

网络诈骗案例：王先生在生意场上滚打了 30 年，最近在某著名电子商务网站上开了个 账户，开始网上创业。一次，王先生在网上看到一则信息：某位有着“高资信度”标志的客商 低价批量提供优质黄沙。经验老道的王先生并未急于下手，而是通过工商部门了解供货商的 情况。在确认供货商的“身份”后，王先生便从下家那里预收了 30%的货款，按照网上提供的 账号汇了过去，可黄沙却始终不见运到。下家反复催他交货，情急之下他只好亲自前去催货。可王先生经调查发现，与上家同名的企业确实存在，但只做钢铁贸易，不搞建材，而且从未 涉足电子商务领域，至于网上的上家企业，是行骗者盗用了该公司的营业执照复印件后虚构 的。最后，王先生赔偿下家客户几十万元。

网络诈骗点评：电子商务虽有快捷、便利的特点，但与传统的交易方式相比，风险更 大。一些不法分子正是利用高科技移花接木，借用正规企业的名号行骗。不少创业者由于不 熟悉电子商务运作模式和特点而上当受骗。其实，网络只是交易的一种媒介，通过网络获得 商业信息后，创业者应进行网下考察。特别是高利润的项目、业务量大的单子，亲自实地调 查是非常必要的。有条件的话，可请投资、法律方面的专家把关。此外，目前网络传销活动 日益猖獗，创业者在网上“冲浪”时要当心落入传销陷阱。

十八、网上购物中的钓鱼骗局

现如今，快捷方便的网上购物越来越受人们的青睐，但网络毕竟是虚拟的，因此网上 购物的安全性成为人们普遍关注的问题。特别是一种“钓鱼骗局”让人不经意间就上了当。

喜欢玩游戏的大学生张灵超在一家网站看到，网上宣称只需注册后就能购买到便宜的 “半价点卡”，于是抱着试试看的想法注册一个账号。然后网站就跳转到一个付款页面，他这 才放下心，于是输入了银行卡号和密码，不料连续弹出卡号密码出错的信息，正当他再次输 入时，手机收到银行短信通知，短信上说他的账号已成功支付 300 元现金。张灵超此时吓 了一跳，他马上致电银行查证，被告知卡上余额 310 元已被转账 300 元。此时小张才知受 骗。

“前几天，我在淘宝上准备买一件衣服，跟卖家敲定了款式、颜色和运费之后，准备和 往常一样点击购买，但这时淘宝的聊天工具里弹出了一个对话框，显示着一条网址链接，打 开后看到，正是自己准备买的那件衣服的图片信息，起初以为是卖家为了方便买家购买发来 的链接，仔细一看才发现网址名称有点问题。”赵青女士称，发现问题后，她登录到淘宝论 坛，发现是钓鱼骗局，骗子利用与淘宝链接相似的其他非法链 接，诱导买家在此网页输入自 己支付宝的相关信息，然后很容易地盗取账号及密码。

提醒：在网上交易的消费者及商家一定要多留个心眼，在提交任何关于自己的重要信 息(尤其是信用卡信 息)前，一定要确认数据已加密，并且是通过安全链接传输的，在任何情 况下都不要暴露自己的账号信息。在交易时，尽量使用正规的第三方支付平台，支付宝”如“、 “安付通”等，不要在支付平台存放过 多钱款，同时，一定要按照正规的交易流程进行操作。

十九、新手创业防骗须知

如今骗子招数高明，在初出茅庐，什么都不懂的你，创业时一定要小心，谨防上当受骗。

商界骗术一：调包计

骗子出售某种商品，让你看到的是优质样品；或让你验看的是真货，待货物运到时，才发现交来的是假货；或在你考察时看到的是新机器，待你收货时，方知是被淘汰的旧机器。

创业新手防止措施：严格监控装货、运货的过程。

商界骗术二：借口

从谈生意到货物交易、租赁承包、工人工资变动等直接的经营活动无所不在。它有时可看作商场交易是一种技巧，有时又是用来进行诈骗的手段。合理、适当地利用借口可使你生意成功，但不善于对付他人借口，也会使你受骗上当或给生意带来麻烦。

创业新手防止措施：不给对方借口机会

商界骗术三：钓鱼

先与企业签定小额合同，认真履行，取得信任后再签大宗巨额合同行骗；或与企业签定大宗巨额合同，先付小额贷款、定金，或采取行贿、回扣等圈套骗取货物。

创业新手防止措施：大宗巨额生意更应擦亮眼睛，不要被蝇头小利所诱惑。

商界骗术四：拒之门外

商场上常有这样的情形：作为供方的你，不远千里，辛辛苦苦地把货物运到对方指定的地点，对方却以“货物质量差”等理由，把你的货物拒之门外，或者拒付货款。这多为需货方的欺诈手段。

创业新手防止措施：预先订好具体、明确、公平的贸易合同及封存自己货物样品外，还应向律师求救或诉诸法院。

二十、新骗术揭秘

生意场骗术之汇款“空手道”

山东的王老板与某地的张先生签订了一份供货合同，按照合同要求，王老板在收到张先生的汇款后，应在汇款通知单到达两小时内向张先生发出货物。结果，王老板非常守信，收到邮局送来的汇款通知单后，便按立即办理了发货手续。可谁知，第二天他去邮局取款时，却被告知汇款方已经于汇款当日下午把汇款撤销了。再联系张先生，手机已经关机，王老板这时才知道上当受骗。

按照邮局的规定，在取款人未领取汇款前，汇款人凭身份证可以申请撤销汇款，所以提醒广大经营者，在履行使用邮政汇款结算的供货合同时，必须在收到汇款通知单，并去邮局支取后，方能办理发货事宜。另外，结算生意资金，应尽量要求对方采用同一系统银行的实时汇兑，这样，资金可以在几分钟内到账，而银

行汇款一旦进入了收款人的账户，对方就 不能撤单了；假如还是不放心，可以立即将这笔汇款支取或转入其它账户，这样就能确保万 无一失了。

生意场骗术之存折“掉包”

在浙江某市场经营炊具的陈老板日前迎来了两位大客户， 他们挑选了 20 多套价值 7 万 元的货物。客 户提出请陈老板去楼下的某银行开个活期结算账户， 然后通过存折就可以办理 转账了。陈老板知道，现在存 折结算比现金结算更安全方便，于是便按照他们要求开了一张 活期存折。

拿到活期存折之后，这时会计又提出为了确保下午能如约取货，让陈老板存入 8 万块 钱，假如取货时刘 老板违约，就用存折中的钱当违约金。陈陈板当时觉得存折在自己手上， 存取款还不是自己说了算，于是便 又按要求到储蓄所存了 8 万块钱。

到了下午，对方没按时来付款取货，陈老板当时没有想到自己的钱会出什么问题，可 第二天他去银行取 款时却被告知：8 万元已经被人支取了。经鉴定，他手中拿的实际不是他 自己开的存折，而是在和那伙人商量 存违约金的时候已经被人“掉包”了。这张存折其实是那 伙人事先开好、户名与刘老板的名字相同、并且 已经办理了配套储蓄卡的冒牌存折。那天他 存款时，实际上是把 8 万块钱存入了别人的存折中，然后骗子用 储蓄卡迅速支取了存款。

生意场骗术之“注资”陷阱

广东的张先生开办了一家小型企业，因为刚接了一笔大的订单，所以急需资金购买原 料，但企业规模较 小，无法获取银行贷款，正在束手无策之际，他听说某投资公司有大量的 闲置资金， 可以为中小企业解决资 金难题， 和这家公司取得联系后， 他发现此公司非常正规， 营业执照等各种手续一应俱全， 并且公司的注 册资本为数千万元， 公司人来人往， 生意兴隆。

经过协商和实地考察，这家公司决定向张先生的企业投资 50 万元，按照 10%的 年息 享受分红。不过， 公司要求张先生先支付 5 万元的考察费和资产评估费后方能办理注资手 续，因为看到这家公司确有投资实 力，求资若渴的张先生便想法东借西凑筹集了 5 万元钱，

交给了投资公司。谁知，交款之后公司总是以正在研究等理由进行推托，再后来这家公司竟 然忽然蒸发 了。

这起案件后来被警方一举破获，经调查，受害者遍及全国 70 余家单位，金额高达 400 万元。 犯罪嫌疑人正是利用一些企业和个人因创业和扩大经营而急需资金支持的心理， 以手 头上拥有充足资金，欲与对方合 作经营项目、投资为由引对方上钩，然后再提出先行支付考 察费、评估费等要求，等钱骗到手后就一走了 之。

二十一、网上购物防骗十招

网上购物防骗第一招：查公司/个人经营资质：

1、看是否正规注册的公司正在经营。是否公布公司资质证书、公司注册号。很多省、市的工商局提供网上查询方法，或者电话查询。如果没有公布公司注册资料，肯定有问题！

2、查公司留下的联系方式，既然违法行骗，都会为自己留有后路。联系地址要么虚假，要么含糊，联系电话以手机，移动小灵通居多。一个连固定场所，固定电话都不敢给你的商家，你敢相信他的信誉吗？

3、如果是个人在经营，得注意了，是否有约束机制（比如淘宝所采用的支付宝）？因为工商部门对个人商业行为的约束力少得可怜。

网上购物防骗第二招、查是否有不良记录

一个正规经营的公司，在各媒体上应该能搜索出很到相关信息。包括介绍，新闻，注册等信息，也包括被查处，被投诉的信息。如果淘宝易趣的店铺，则有信用评价，仔细查看已经成交的顾客的评价。

网上购物防骗第三招、查是否是价格陷阱

1、利益的诱惑，永远都是受骗的开始。合理的利润是公司生存的基础，如果报价低于普通报价一大截，甚至半价，一定是陷阱。任何海关扣留品，水货，清仓品等，都不可能如此低的价格。

2、网上购物，方便，信息对称。价格便宜也是一个方面。促销的一个策略是这里亏点，那里赚点，超市有时白菜五分钱一斤，大家应该见过。所以个别低价不足为怪，如果全部是低价，则是陷阱。

网上购物防骗第四招，查最近是否有成交发货记录

任何公司只要正常运营，都有快递或者邮政发货单号，要求该网站提供最近的几个顾客的快递号，或者ems，根据此号码，可在网上查询是否有成功发送的记录。因为不会显示顾客购物信息，所以没有理由拒绝此查询要求。

网上购物防骗第五招、查是否能提供货到付款

货到付款是骗子的要害七寸。我们不要奢求目前的中国电子商务公司都能提供全国地区货到付款，但该公司所在城市或区域，应该能提供货到付款的服务。也证明该公司有足够的实力，且认真在经营。如果这点都办不到，不要冒险了。

网上购物防骗第六招、查是否告知产品真伪、水货/行货识别方法

骗子公司自己采用调换重要配件、以假乱真、以次充好，混淆行货水货的伎俩进行获利，所以绝不会清楚告诉顾客识别方法。

网上购物防骗第七招、查运输安全和售后服务

国人的消费观念，消费习惯，注意力在付款前的价格。而欧美国家的成熟消费观念注意力在付款后的服务。网上购物的人群都是高素质人群，有必要提升自己的消费观念，注意事项：关注运输途中货物丢失有无

赔偿、售后服务保修有无承诺等。

网上购物防骗第八招、汇款到公司帐户

凡是正规注册公司均有公司基本帐户，户名绝对是公司名全称，若搪塞推诿以各种理由拒绝用公司帐号接受汇款的所谓“公司经营”，则要小心了。如果公司不存在或已经注销，银行会退回汇款。

网上购物防骗第九招、委托当地朋友交易

骗子能在网上行骗，就是凭借费者无法找到他，即使找到成本也很高。委托当地的朋友，上门取货，或者见面交易，也是很好的办法。

网上购物防骗第十招、以低价物品成交第一单

实践是检验真理的唯一标准！如果以上判断都没有问题，还有点担心，可以尝试性购买低价的商品，获得该公司在销售，质量，发货，服务等方面更多了解，如果满意，就可以

逐步购买一些其他的价值高一些的商品，信誉是长期的诚信积累。但骗子只是“钓大鱼”的，没时间来理睬你的“小单”。

二十二、订单诈骗术

订单诈骗惯用手法：

- 1、以外贸订单急寻生产厂商为由，发送大额询价单，要求生产厂商报价。
- 2、装作对产品质量，价格，工厂规模等等漠不关心，而且不要求来工厂考察。(注意！此为骗子的心理战术，因受骗的厂家大都是一些本身实力不强，有些甚至是十分简陋的小厂，对方不来看厂，不问价格质量，厂家以为正中下怀，心中窃喜！殊不知，正是中了骗子的奸计！)
- 3、很爽快地答应签单，并热情邀请厂家至对方公司处签定订单合同。并说明签定合同之后会付30%定金，以此诱惑生产厂商。(有些骗子会在此时提示生产厂商顺带一些地方特产等做为礼品，诈取到第一份礼品)
- 4、生产厂商的人员至当地后，骗子会热情安排住宿及娱乐。当然，一切费用需自理。并说明公司负责人并不是他本人，而是另外的某某老总云云，若要顺利签定合同，需要请某某老总吃饭并赠送礼物等。以此诈骗钱物。(提示！有些骗子和宾馆及娱乐场所早有勾结，利用此机会从受害人身上榨取第二份的钱财和礼品)
- 5、有些骗子在这个时候会要求生产厂商将产品拿到某某检测机构，以鉴定产品质量。并和该机构勾结，最终以产品质量不合格，要求重复检测，拒签订单，以诈取多次检测的费用。
- 6、大部分的骗局会顺利签单，但是订单中通常有这样一条：生效日期为定金打入公司帐户时起效。

订单诈骗基本特征：

- 1、订单出现的很突然，主动找上门，有种天上掉馅饼的感觉；

- 2、订单数额通常很大；
- 3、以“**物资中心”**代表处”**进出口公司” “ “等外贸公司名头为主；
- 4、答应签单迅速；
- 5、对生产厂商的产品质量及工厂规模等等，不关心，且从不要求到厂家进行考察；
- 6、一定要求生产厂商到对方公司签定合同；

二十三、给中小企业防骗术

中国改革 30 年各行业都孕育着很大的商机， 同时也被一些惟利是图的人打了擦边球来 “ 游戏” 商业规则，由于本人一直潜心在市场一线，研究或分析一些现象，总结出来仅供参考（当然不是绝对化）：

一、如何判别公司的真伪？和判别公司的是虚实？

1、从公司命名角度判断：在中国一般以（国际）命名的公司，做虚的多：比如 @@ 国际广告公司、（国际） 咨询机构… … 因为在中国注册（国际） 名字公司会误导人一种思维：

是有外国公司的想法！这类公司较多在：广告、医疗、咨询、劳务等服务性公司（望谨慎辨别）； 其实真正的有外资的公司该叫“中美” 中法” 或“ 等公司，这种中国+合作国起的公司是 通过正当注册的合法公司，

2、从公司注册地和老板名片上判断：公司如果租用商住两用的楼作为办公地方和老板 自封董事长的公司 80%是没有实力公司也不会有很多人！真假自行判断！

3、从公司经营项目批文上判断：公司靠上某个政府部门“ 扯大旗--拉虎皮” 的很多，一 定看他们上级单位批示文件（要原件，非是复印件）

二、如何判断举办活动、研讨、论坛、评比的真伪性？

1、近几年来很多论坛经济和评比经济蜂拥而上。他们自己巧设立名目来举办活动、研 讨、论坛、评比，拉赞助，卖坐席，卖 vip ，这类有个共同特点：无论是坐席还是与领导照 相以及共进午餐或晚宴都是靠“ 金钱” 来说话！中小企业主一定谨慎，看好你腰包里的钱！试 问： 如果你自身不努力即使跟领导、 名人吃饭你的企业就能腾飞吗？这是严重的浮躁思想也 是“ 自欺欺人” 的想法！这是花钱买名的活动而已！甚至有些公司为了包装让你花大钱，把会 议地点选择：人民大会堂、钓鱼台国宾馆、等具有政治色彩的高档场所，目的只有一个：掏 空你腰包里大量人民币！

比如：中国的十大讲师评比、策划评比。只要你交钱肯定能买个“ 身份” 所以企业如果遇 到十大讲师、十大策划或第一人你要睁大你的眼睛！！

三、如何判断投资和融资机构的真伪？

在中国 80%的投资和融资机构都是假的，很多企业找他们“ 融资” ，他们承诺不收任何 费用，但是考

察费用你得出，这样 2-3 人的飞机，住吃喝… … 考察费用你出了，回来还有商 议招待费用，完了说你的项目合格了，同意投资了，公司必须出可行性报告和项目立项书， 你自己做的肯定不合格，只有他们指定的机构编写的才合格！这笔费用一般在 20 万左右！ 当你满足了这些， 他们会告诉你已经申报总部审核了… … 接着就是一些的理由让你自己都死 心了，自己经受不住时间和资金的折腾，你就放弃了！浙江一王老板就被套去（不是骗去） 300 多万是活生生的案例！

中小企业主用自己的笨的思维想一想：你的项目已经困境中，他与你非亲非故怎能把 钱给你呢？ 加之全球经济危机，有几个有实力的财团能不慎重投资给你呢？如果他们真的 看好项目他们为何不自己投资建立工厂呢？

温馨提示：中小企业一定不要花钱和浪费时间去参加投资洽谈类沙龙、论坛、交流会， 即使现场签约也要 200%谨慎！如果不谨慎，你将会掉进“ 连环套” 中套你没商量！

今天直言揭秘了部分商圈骗术，目的只有一个：让中小企业少走弯路，少受骗！就算 是给有分辨中小企业主敲响警钟吧！

二十四、一个典型的电话诈骗术

“ 你的银行账户不安全，马上把钱转移到我们公安机关指定账户中… … ” 这种电话诈骗 已屡见不鲜，但家住成都的陈女士接到电话时毫不怀疑，居然按骗子的指示，迅速将积攒的 131 万元存入骗子银行账户中。 和陈女士一样， 刘先生等 3 人也被骗子顺利骗走 2.3 万余元。

冒充警察电话骗走 131 万元

“ 请问你是陈女士吗？” 今年 9 月 11 日， 陈女士在家中接到一个陌生电话。 确认身份后， 男子一本正经继续用普通话对陈女士说：“ 我们是珠海的警察，正在侦破一个黑客诈骗团伙， 你的银行卡密码已被骗子用黑客技术破译，现在十分危险，里面的钱随时可能被盗取。” 警 “ 官，那现在怎么办？” 陈女士一听就急了。“ 情况是有点危急，我现在帮你把电话转到公安局 办案部门，他们跟你讲具体情况。” 男子立即通过语音提示为陈女士转接电话。

“ 现在马上把你的钱全部转到我们公安机关的指定账号上，感谢你配合我们办案，案件 侦破后将给你一定奖励！ 经过对陈女士身份和账户核实， ” 电话另一端的“ 珠海警察” 给了陈女 士一个账号，并用关心的语气催促她尽快转账，免受损失。按照“ 珠海警察” 的指示，陈女士 急忙到银行将 131 万元全部转入指定账号。转完款、挂了电话，陈女士如释重负。

到处取钱提款小组被抓获

过了几天，陈女士想咨询自己的账款情况，但按来电回拨过去却始终无法接通。突然 醒悟过来发现上当，她赶紧到派出所报案。

9月13日，电话诈骗团伙中的钟飞被广元警方抓获，其余3人于国庆节在深圳宝安区被成都高新警方抓获。

原来，何志、钟飞等4人于8月29日从台湾来到珠海，专为台湾的犯罪公司充当提款“车手”。他们在珠海骗得陈女士的钱后，通过网上银行转到早已准备好的55张农业银行卡中，随后又在珠海的atm机上疯狂提款。钟飞被抓后，何志、徐平、张聪等3人逃脱返回台湾。

9月19日，何志等3人再次组成提款小组，从台湾来到深圳充当“车手”，准备继续提取骗来的钱，中途被抓。据了解，何志等人被抓的前几天，他们还骗得成都刘先生等3人共2.3万余元。

提醒：警惕陌生来电、短信

从2007年底开始，全国各地就出现多起此类电话诈骗案件。犯罪分子主要利用高科技手段，以“修改来电显示模拟公安机关办公电话”“用短信、飞信等发送中奖信息”“猜猜我”、“是谁”、以及“假借亲属名义借钱”等方式设下陷阱，抓住受害者对银行账户信息泄秘恐惧、或是贪图小便宜的心理，用在电话中不停说话来控制受害者的思维进行骗钱。

市民接到这类陌生电话、短信时，要多加留心、注意。如果遇到类似情况，应先向就近公安机关报案。

二十五、新型骗术瞄准中小企业

最近，是否有人邀请你前往南方参加“行业大会”？在会上，你是否邂逅了身家巨亿、平易近人的“大老板”？这些“大老板”是否很爽快地与你签约，承诺将动辄数十亿、上百亿的资金投入到你的小工厂？请注意：骗子正在向你靠拢！

一场“成功”的大会

刘五峰(化名)，辽宁某生物制品有限公司法定代表人。2007年10月，刘老板的企业打算上马一条大豆制品生产线，需投资总额高达1.6亿元。一个长春的朋友听说此事，便劝说他去贵阳参加一个“经济大会”，并说：“这种会上多的是有钱的大老板，保不齐你的资金就

有着落了。”果然，刘老板在“经济大会”上颇有收获？？他经熟人介绍，结识了两个“神人”，并真的拉来了巨额投资。

两个神秘的嘉宾

会上有一对尊贵的嘉宾，主办方介绍其为李梅、李临风(化名)夫妇。两人声称，手中有祖上传下来几百亿资产，想投放市场。

刘老板觉察出二人有点问题。比如李梅的知识含量充其量就是一普通农村老太太。说起自己的离奇身世，她言之凿凿，一脸憨厚，不由人不信，但翻来覆去仿佛在背课文；她说对生物制剂行业很了解，也能说出几个名词，但问她这些名词具体是什么意思，她却张口结舌。一到卡壳的时候，李梅就开始说方言，而李临

风就赶紧过来解围，替她自圆其说。

一笔惊天巨款

二李对刘老板的大豆项目很感兴趣，马上表示愿意向刘老板的企业投资 400 亿元。

一开始，刘老板压根不相信二李有这么多钱。可李梅一一出示了来自“中国农业银行北京崇文支行”的金额为 303 亿元的存款银行回单、“农行贵阳市中山支行”的金额为 303 亿元的进账单，以及“自家先人”写有巨额财富来源的手书遗嘱等，刘老板开始对这个 59 岁的老太太刮目相看。他想，就算到最后没拿到 400 亿，拿到百分之一或者千分之一也是好的啊！

一张迷惑的合同

就这样，刘老板将二李请到了沈阳，李梅大笔一挥，爽快地签订了项目投资合同，约定给刘老板投资人民币 400 亿元，90 天后资金全部到位。但李梅又说，动用这么大笔资金，

需要提前向国家财政部交纳 100 万元“保证金”，以及打通政府关系等，这些花销都应由刘老板垫付。从 2007 年底到 2008 年初，刘老板忍痛送给二李累计 42 万元。2008 年 8 月，李临风又打电话索要 9 万元“启动资金”，刘老板终于醒悟了，他选择了报警。警方在辽阳的另一家小企业堵到了李梅。她依然在用同样的故事哄那家小企业“签约”。2009 年 8 月 28 日，沈河区检察院以李梅犯合同诈骗罪向沈河区法院提起公诉。

一种特殊的骗局

据了解，刘老板并不是唯一上当的人。三年以来，二李之类的人员正在以各种身份、各种理由在各地流窜，一些迫切需求资金的中小企业成为其猎物。

防骗措施：一，不要轻信熟人。如果不是朋友引见，刘老板不会不顾常识，对骗子放松警惕。二，不要通过不正常渠道寻找资金，想融资尽量求助于正规商业银行。三，不要期待天上掉馅饼。

二十六、假扮快递行骗术

最近，一种新型的快递骗局使得不少人上当受骗。骗子通过网上购买他人窃取的订购信息，抢在正规快递前扮作快递员送假货上门，然后硬是要求“先付款再看货”，当市民打开包裹发现有假后，送货人早已逃之夭夭。

案件：窃取网购资料假扮快递行骗

25 岁的叶某今年春节过后来上海打工。6 月底的一天，他上网吧闲逛，无意中发现有人兜售消费者成功订购商品的信息资料，忽然间觉得这是个“生财之道”，于是约一起打工相识的武某一起“发财”。

叶某先上网购买了近 100 条他人窃取的北京某网络公司的订购信息，又买了与订购单相同的低廉商品打包成快递包裹，并根据消费者的信息资料填写了快递单。趁正式的快递员上门前，将这些假货送到客户门

前，并要求先付款再看货。等订购商品的消费者打开包裹发现上当后，送货人早已不见踪影。

在一个多星期里，两人串通合谋后施计行骗 20 余次，共骗得网上订购客户的货款 22700 余元。直到北京某网络公司发现有人冒名行骗，特地赶来上海以上网订购客户的身份，将冒名送假货的武某当场抓获，快递骗局才得败露。

调查：网络叫卖客户资料猖獗

这种新型快递骗局的基础是自网络上购来的客户信息。记者随后通过网络搜索发现，类似可购买的订购信息不在少数，大多为电视购物和网络购物的客户资料。在百度贴吧中，还专门有一个“电视购物资料吧”，前来叫卖资料的卖家络绎不绝。

“出售最新 11 月手机数据，项链、化妆品、内衣、保健品、服装等综合 ems 数据，可测试、可见面，保证真实……”在贴吧中，这样的推销几乎覆盖整个电脑屏幕。记者通过 qq 加了一名网名为“鼎好数据”的卖家，进行了一番讨价还价。

“鼎好数据”告诉记者，他的数据都是从内部渠道得来，保证真实可靠。当记者提出资料必须是上海本地的，要有电话、地址、具体产品、送货时间和送货快递公司名称，并且必须是已经订购产品但未送货的类型，他都一一表示没有问题。但由于记者需要资料分类要求过高，价格为 0.7 元一条，而提供的上海地区客户资料几乎都在奉贤。

提醒：付款再看货可拒收

目前，快递行业并没有规定，客户必须先付款才能看货，因此，消费者在遇到提出这种要求的快递员时，要务必提高自我保护意识。如果对方一定要求先付钱，消费者可向协会或者 12315 投诉。

淘宝网对此也表示，如果是货到付款，现金来往，淘宝的规定是必须先验货再签收，如果快递强行要求先付款则可以拒收。

二十七、大学生创业防骗术

近年来，大学生创业已成风潮，某媒体曾做调查，79%的被调查大学生有自主创业的意向。如今，艰难的就业形势使越来越多的大学生还没出校门就未雨绸缪，急着想抓住各种机会为自主创业打下基础，殊不知，一些不正规的中介、销售公司，甚至骗子抓住了大学生这种急迫的心理，给他们设置了“温柔的陷阱”。

【案例】轻信他人手机卡里藏陷阱

小姚告诉笔者，他家并不富裕，民办大学每年近万元的学费是个不小的负担，所以从大二起，他就有了自主创业的决心，最起码想把学费挣出来。

不久，小姚就在学校的招工信息栏里发现了一条“有价值”的信息——批发打折手机卡。信息称，这个生意利润很高，一张 100 元面值的手机充值卡，只需要 20 元的成本价。为了保险起见，小姚到网上

查这家公司，发现公司不但有工商局发的合法执照，还开设了 400 免费电话，在全国还设有不少代理点，让小姚不得不信，他拿出自己的 300 元生活费，又向同学借了 200 元，把这 500 元订金汇到了该公司的指定账号。

就在小姚做着发财梦的时候，一个同学提醒他：“手机的充值卡没有这么大的利润，一张卡最多能赚两元钱。根本赚不到钱。”小姚心凉了半截儿，到网上一查，基本上卖手机打折卡的都是骗子，再打电话过去，对方竟然称从没和他联系过。

小姚事后才知道，这种骗局在校园里早就不新鲜了，只有新生才会上当，对方使用的地址和各种资料全部是假的，电话都是可以移动的(虚拟电话+手机+小灵通)，小姚的 500 元就这样打了水漂。

【案例】进军快餐被骗子卷走血本

今年 5 月，正在忙着找工作的他在网上发现一条转让消息，某快餐配送商家声称有店面及客户等各项资源，欲低价转让。小姚对这个“商机”非常动心。

他很快和商家王老板谈妥了转让事宜，又向亲朋好友借来 1.5 万元支付了转让费，准备进军“快餐业”大干一场。因为从没做过生意，小姚还是有一定疑虑，但王老板却一再表示会对他进行培训直到其上手，并信誓旦旦保证自己手上有几百名客户，会全部交给他。这时，小姚才完全放下心。双方签下了转让协议，协议上清楚地写明，出让方除了店里已有的炊具等设施，还要给小姚增补一台冰柜以及运输工具，更重要的是提供 45 天的辅导期帮小姚上手，同时将所有客户业务量交出，保证每天有 200 盒以上的快餐配送销量。

可就在双方约好来办理租房手续以及正式开始培训的日子。王老板却“失踪”两部手机一关一停。而房东也找到小姚，称对他与王老板之间的转让事宜毫不知情，并且王老板已拖欠了一个月房租，房东要收房。小姚一时手足无措，只好到派出所报案，一位接待民警在看过转让协议后称，初步来看合同上对方有违约的地方，但不构成合同诈骗的要件，属于经济纠纷，建议小姚尽快向法院起诉。

一脸青涩的小姚说自己这次栽了个大跟头，工作没着落先背上一身债，“都怪我太轻信别人了！”

【防骗】大学生创业之前先练火眼金睛

大学生涉世未深，缺乏经验，很容易成为骗子的目标，所以创业前“恶补”一下防骗招数很有必要，专家建议，可以从这些方面考察对方是否是骗子：

- 1、看资质证书。各类资质证书是企业发展水平的标志，绝大多数骗子没有或者不全，当然也有骗子的证书是全套的，但有真有假，如果有必要应该去有关部门了解一下。
- 2、看身份证。绝大多数骗子不敢出示真的身份证等有效证件，注意识别真假证件。
- 3、看产品。是不是和合同上订的样品一样，价值和价格是不是相等。

4、查金融机构和汇款真假。查金融机构真假，主要是通过对方的银行监管局、人民银行查，有骗子用伪造的银行名称去电信部门登记电话号码，如果你通过电信部门直接查假银行和汇款那么你就上当了。

5、防调包。最好自己运输，收货后人不能离开货物，防止骗子瞬间用相同或者相近的运输工具调包。

6、异地交货。骗子往往不在双方所在地交货，所以对选择异地交货的生意要少做或者不做。

7、试探。不妨用语言试探对方，例如同行的朋友是公安部门的经济警察，或者是某某方面的行家，骗子自然害怕。

二十八、揭秘 20 种常见骗术

每到年底，各类骗子又将尽力“淘金”准备过年，使出各种层出不穷的骗术对市民进行诈骗。据介绍，每年的年底都是诈骗案件的高发期。警方结合了近年来各种诈骗犯罪活动的手段，揭秘各种常见的骗术，给广大群众提个醒，并向市民支招预防这些常见的诈骗手段。

第一大类：电话诈骗

近来来，利用手机、固定电话等进行的虚假信息诈骗案件日益突出，一些不法分子甚至利用迷惑性的网络虚拟电话（即 viop 电话，可由主叫方设置主叫号码并具有异地转接功能）进行诈骗活动，严重危害公众的财产安全。

1. “购房购车退税”诈骗

例子：事主接到陌生的来电“您好！国家税务总局进行车辆（或房屋）购置税政策调整，您的车辆（或房屋）可以办理购置税的退税。咨询电话××××××××”

骗局揭秘：接到电话的事主在惊喜和半信半疑的状态下，会跟对方提供的咨询电话联系，对方会自称是税务机关工作人员，通常是“某科长”，然后会以种种借口诱骗事主到 atm 机进行操作。在对方的诱骗下，不明就里的事主会根据对方提供的操作步骤，一步步将银行卡存款汇入对方账号。

警方提醒，在接到此类电话或者短信时，要冷静分析，不要轻易相信所谓的购车购房退税、返还话费水电费等谎言，如果真有退税等政策出台，有关部门会通过新闻媒体等渠道进行告知。切不可持银行卡到 atm 机上按照对方电话指示进行转账操作。如果难辨真伪，可拨 110 进行咨询。

2. “电话欠费”诈骗

例子：事主接到电话：您好！“我是××通讯公司工作人员，您在××市开户的固定电话……欠费 2500 元，请您到网点交费。”

骗局揭秘：如果事主表示没有在该市开设固定电话，对方则称有可能是被他人盗用身份或银行账户，建议马上报警，并称将电话转给“公安局”。直接冒充公安机关工作人员，强硬而直接地告知事主个人信息被冒用，事主已卷入经济案件中，需要立即将账户转账申请保护。在诱骗和恐吓之下，对方要求事主到

atm 机将账户中的钱转入“警方”提供的“安全账户”中，从而骗走钱财。

警方提醒，不法分子会利用 viop 网络虚拟电话拨打事主电话，事主接到此类电话时，应冷静分析，切勿轻信。任何政府部门或机构、公司都不可能提供所谓的“安全账户”对私人的钱财进行托管。

3. “呼通即停” 骗话费

例子：电脑模拟语音提示的“电话中奖”退税、退费”“等信息，利用“呼通即停”的拨号方式，诱骗事主回拨电话，然后设置各种圈套进行诈骗。

骗局揭秘：一些事主手机接到响铃一声就挂断的陌生电话，当事主回拨该电话时，若按提示进行操作，则会被套取个人账户资料而造成财产损失。

警方提醒，请广大手机用户不要轻信不明来历的各种电话语音提示，切勿轻易透露个人账户资料。

4. 冒充“老朋友” 诈骗

例子：事主接到陌生来电，对方亲切地寒暄：“（直呼事主姓名）×××最近怎样啊？连我的声音都听不出来啦……这是我的新号码，有时间多联系，再见！”对方言语间含糊不清却又显得极其熟络。

骗局揭秘：当事主把该陌生电话存入手机通讯录后，过几天对方会再次打电话过来，以自己嫖娼被抓、突发疾病、在火车站钱包被盗窃等急需用钱为由向事主借钱。而事主误以为对方是亲戚朋友，信以为真，从而被骗钱财。

警方提醒，事主接到此类电话时，在对方含糊其辞的情况下，一定要问清对方的详细情况，切勿轻易相信。

第二大类：网络诈骗

网络给人们的生活提供了便利，可是网络上的诈骗陷阱也让市民防不胜防。看上去与官方网站并无两样的网站，却是一个陷阱重重的“钓鱼网站”。虽然这样的套路通过媒体早已为人们所知晓，但是随着旧有手段不断被曝光，骗子的手段也变得越来越复杂和隐蔽。

5. 假奖品真骗财

例子：“恭喜您，《非常 6+1》栏目组正面向所有飞信用户举行砸金蛋抽奖活动，您有幸被抽中成为我们的幸运用户。”这就是骗子假冒官方网站发送的虚假中奖信息！

骗局揭秘：目前，“假冒网站”主要集中在两方面：一种是模仿央视、腾讯等网站假冒抽奖，如海南儋州破获的仿冒“非常 6+1”节目中中奖信息骗取网民钱财的网络诈骗事件，主要特

征是以中奖为诱饵，欺骗网民到虚假的“官方网站”填写身份信息、银行账户等信息，骗取网民的个人银行账户信息。或者要求网民预先支付“奖品的手续费、税费”等等，骗取网民的汇款。另一种是模仿淘宝、工行等在线支付网页，骗取网民银行卡信息或支付宝账户。

6. “彩票内部信息” 诈骗

案例：今年 10 月，一名女事主因为轻信某彩票网站证券网站的“彩票内部消息”，被骗取 12 万元后向警方报案。

骗局揭秘：一些网站，打着“预测中奖号码”的旗号，以某某证券公司的名义，通过各媒体、电话、短信的方式散发虚构的个股和“彩票内部信息”，按照会员等级收取一定费用。网民交钱入会后，则再以索要咨询费并许诺将继续提供“可靠消息”实施诈骗。

第三大类：银行卡诈骗

银行卡给市民带来方便快捷的经济服务，但是，银行卡欺诈近年来时有发生，给一些持卡人带来不愉快的用卡经历。

7. 盗银行卡信息

案例：今年 8 月，警方在海秀路某银行 atm 机点抓获一伙犯罪嫌疑人，他们在 atm 机插卡口做手脚，盗取储户银行卡信息，并在 atm 机上方安装针孔摄像头，偷窥窃取储户的密码信息。嫌犯落网后交代，他们通过盗取银行卡信息及密码后制作伪卡，进而盗取银行卡资金。今年警方破获了 3 起复制银行卡欺诈案件。

骗局揭秘：对于银行卡诈骗，警方提醒，第一，要设置复杂密码，不要用生日日期或者电话号码作为密码，防止被不法分子破译；第二，防范密码被偷窥，输入密码时用另一只手遮挡操作手势；第三，不泄露密码，不要向任何人透露密码；第四，要提防自助设备非法改装。在刷卡进门禁以及在 atm 上操作时，要留意上面是否有多余的装置或摄像头，atm 密码键盘是否有改装痕迹。

8. “高额度消费” 诈骗

例子：事主收到陌生短信提示：“××银行提醒您：您于×月×日在××商场消费 8000 元，请于二日内到网点缴费，逾期将会从您账户扣除，咨询电话：××××××××。”

骗局揭秘：由于涉及到莫须有的消费通知，担心的事主拨打短信中提供的电话后，对方自称××银行客户服务中心，要事主持银行卡到 atm 机进行操作，随后，对方在电话里指示骗子在 atm 机输入密码进行所谓的“查询、设置‘防火墙’等操作，骗事主将存款转到骗子”账户上。

警方提醒，在收到这种短信后，事主应先留意发送短信的号码，查看是否为银行的客服热线号码，以此来判别信息真伪，也可以拨打银行的客服热线进行咨询，但是切勿拨打信息中提供的所谓“咨询电话”，以免受骗。

9. 假冒汇款名义诈骗

案例：11 月 7 日，林小姐正准备给生意合作伙伴汇款时，突然接到一个短信“我那个账号不能用了，请把钱汇到××银行；账号：××××××，谢谢！”林小姐误以为真，正准备将钱存进去时，正好接到生

意伙伴的电话，才知道根本没有此事。

骗局揭秘：嫌疑人先发送诸如“您好！请把钱汇到××银行；账号：××××××，谢谢！”之类的短信，事主误以为是商业伙伴或债权人的短信，即按要求把款项汇到某指定账户，再去核实，后悔莫及。接到此类短信，不回应不理睬就行，也可与收款方核实。

二十九、网上贸易 5 大骗术

网上贸易骗术 1、“托儿” 骗子

“你到某某机构评估一下……”托儿，《现代汉语词典》是这样解释的：指从旁诱人受骗上当的人。社会上现有的“婚托”“医托”“店托”、“是也！网友小周介绍了他遇到的一种骗术：某单位要他的发明专利，须评估发明专利的价值多少，但必须到某单位指定的评估机构评估。评估结束，费用付清之时，也就是他不要你的专利之日。现在这种“托儿”多得是：你要融资吗？可以，我有办法，但必须评估你的地产房产土地等等，必须到他指定的评估机构评估；签了合同要公证，也必须到他指定的公证机构公证，等公证费交了，先回去等吧……”

网上贸易骗术 2、“代理” 骗子

“你做我们产品的代理吧……”先打来电话，煞有介事地问一下你公司的基本情况，然后再叫你做代理。过几天，一封印制精美，附有公司简介、产品介绍、样品、价格表、印有你公司名称联系方式的彩印广告的信件出现在你的案头。再过若干天，会有一个某部队的电话打过来，说要这批货，请你抓紧时间备货。你如果信以为真，把货进来以后，那么，这个要货的军人居然消失得无影无踪，似乎在人间蒸发一般。他们行骗的道具总是什么“高分子布”、“阻燃布”等物品。

网上贸易骗术 3、骗货骗物

“放心，货到即付款……”假称财大气粗，叫你放心发货过去，又以第一批为要挟，叫你发第二批、第三批，然后认欠不还，你奈何我怎么样？还有就是落地杀价，先发货，到他方后，说你质量如何如何不行，要你“跳楼价”给他，弄得你欲哭无泪，只得就范。

网上贸易骗术 4、招标陷阱

“本公司大型设备招标……”称有成套设备、大型工程招标，收取报名费、手续费、抵押金、好处费……此种陷阱有真的，也有假的，假的容易识破，而真的却是“姜太公钓鱼，愿者上钩”的勾当，怨不得别人。

网上贸易骗术 5、假冒采购

“我们是当地著名企业……”这种骗子一般是假冒当地有名的企业，说要购买你的产品，诱你上钩。有一次我就被安徽安庆的一个骗子骗到了安庆，他说是安庆食品厂的，国有企业，要买我们的设备。

我查了全国食品企业名录，打了 114，他的地址、电话真实存在，我想反正杭州到安庆并不远，就去了一趟。我一上安庆的出租车就向司机了解该厂情况，进厂前又问了门卫，基本确定是骗子（是刚租了他们厂的一伙人，门卫还不认识呢！），又进了他们才草草装修好的办公室，没谈上 3 分钟就要回扣了！

三十、网络诈骗防骗 3 招

网络已经深入生活的方方面面，浏览新闻、上网购物、朋友聊天……在大大提高市民生活质量的同时，也隐藏着众多的诈骗陷阱。警方有关人士向记者揭示了网络诈骗的三种伎俩，并就如何防范向市民支招。

网络诈骗伎俩 1、低价销售诱骗网友

“超低跳楼价，清仓销售”，这些看上去极具诱惑，价格低廉的产品，真的如商家宣传的那般实惠吗？家住龙岗区的吴先生就因贪小便宜上了回当。

据吴先生介绍，近日，他在玩一款叫“魔域”网络游戏时，看到有人发布广告信息称：以 200 元人民币的价格销售 5 万个魔石。吴先生认为价格相当实惠，便与对方提供的电话号码进行了联系，并商定采用先付款后交货的方式。随后，吴先生到位于横岗街道某宾馆附近的银行，向对方提供的银行账号汇入了人民币 2300 元。可令吴先生没有想到的是，再次拨打对方电话时始终处于关机状态。这时，吴先生才恍然大悟意识到不对劲，随后立即报了警。

防骗支招：心存疑虑 勿起贪心

网络中各种所谓“优惠让利”的信息，幕后却“磨刀霍霍”等待着源源不断的人“上钩”。骗子总是不断地改换方式、改良细节，让自己的谎言听起来很美，致使部分网友防不胜防。其实，仅需谨记“贪小便宜，吃大亏”的教训，就能以不变应万变。

网络诈骗伎俩 2、支付定金被骗财物

“先付定金，否则看货后你不买了损失怎么算？”看上去“合情合理”的要求，却成了网络诈骗中惯用的伎俩。近日，家住南山的武先生就不小心中招了。

武先生告诉记者，某天在家中上网时，通过某网络交易平台中的某网店，购买了两双男鞋和一个休闲包，并通过该网站交易平台向卖家支付了人民币 5917 元。起初，卖家答应两天内发货，但武先生一直未收到货品。随后，武先生联系卖家，对方却告诉他，之所以没发货，只因近期资金周转不灵。最好先确认付款，然后发货。可是，当武先生按照要求确认付款后，却再也无法联系上卖家了。武先生只好报警。

防骗支招：坚持货到付款

“先付定金，方可看货”货物被海关查扣，需先付一部分款用来疏通关系……理由各、“……不同，目的只一个——诈骗。在成功骗走买家部分钱财后，骗子卖家就利用受害买家受到牵制的心理，继续

行骗。通常，他们会装出一副从受害买家角度考虑问题的方式劝说买家，比如“付了一次款，如果不增加定金，仍然无法看到货。一切都是为了让你尽快看到货。”而此时，买家已陷入“如果不继续付款，之前付的款就打水漂”的心理，仍会继续付款。直到受害买家看穿对方的骗局。其实，只要坚持“货到付款”原则，掌握购物主动权，就不会受骗。

网络诈骗伎俩 3、轻信虚假中奖信息

“恭喜你成为qq幸运之星，将获得二等奖58000元。如此大奖真的会幸运地降临”到你头上吗？日前，宝安区的王女士就因轻信此类中奖信息，不仅未获分文，反被骗走近4万元。

懊恼万分的王女士回忆起当时的情景，依然后悔不已。据王女士介绍，7月13日，她在网上聊天时，突然收到“qq中奖信息”。内容上提示王女士“中了qq幸运之星，将有二等奖58000元的奖励。”面对突如其来的横财，欣喜万分的王女士按照对方要求登录指定网站，填写相关资料后，并与网站上的“客户代表”通过电话联系。电话中，王女士被对方要求以保证金、手续费等各种名义向某银行账号汇款，经多次汇入累计达37400元人民币，仍未收到任何奖品。再次联系时，对方依然不谈奖品，只谈各种费用，至此才让王女士发觉上当，随后报警。

防骗支招：电话查询 轻松辨真假

不要轻信天上掉馅饼的好事，接到相关中奖信息，应及时与发布中奖的单位联系，以确定该信息是否属实。再次，如果发现是虚假信息，应将该信息及时向警方反映，以便警方在第一时间进行信息管理。

三十一、针对打工者的骗局

在市场经济大潮中，打工潮流越来越大。各路骗子则利用打工者求职心切的心理，设置种种陷阱。据调查，目前以下四类骗局上当者较多，打工朋友要擦亮眼睛，谨防受骗。

骗局一：以著名企业的名义设招工点行骗。由于著名企业影响较大，打工者见招工牌就信以为真，等交清了报名费，去报到时，那企业被搞得莫名其妙。打工者情知受骗再去找时，原招工点早已人影无踪。

骗局二：以中介公司为名义租房行骗。借口租房办中介公司，在门口张贴各种求职信息，使打工者信以为真，并以管吃管住等优惠条件骗取信任。一旦打工者交了报名费和押金，他们便人溜楼空。

骗局三：对求职心切的年轻女性伺机骗财骗色。这些骗子往往以非法劳务市场为作案对象，瞅准目标后，再以高工资、优惠待遇等骗取年轻女性信任，使这些涉世不深的打工者财色双失。

骗局四：要你干活却不给工资行骗。骗子承包某项工程后，再以招工为名骗打工者去工地干活，却不签订劳动合同。等到完工时，骗子早已提着承包款开溜。打工者分文得不到，甚至骗子是谁也不清楚。

三十二、集资诈骗链条揭秘

a 诈骗：与科技或新兴产业挂钩

在警方通报的集资诈骗案中，绝大多数公司都刻意与科技或新兴产业挂钩。以种植、养殖以及联营入股为募集资金的主要形式。有的以种植玉薯参、瓜藤、仙人掌、刺叶梨、螺旋藻、冬枣、芦荟、蘑菇、火龙果、甜叶菊、猴头、黑红薯、玫瑰、小麦大豆、百香果、中草药等农经作物为载体；有的以养殖梅花鹿、奶牛、猪、白鹅、獭兔、鸳鸯鸭、狐狸等为载体；以及无实际载体的空转直接签署联营入股协议等方式。

b 诱饵：“期限短，回报率高”

有了良好的行业依托和既定的诈骗对象，诱饵诱惑越大，上当的人就越多。“投资期限短，回报率高”，所有的集资诈骗公司都必然玩这样的伎俩。

据调查，非法集资公司尽管其募集范围不同、名义不同，按年计回报率一般不低于15%，有的高达50%以上。有的公司在开始一段时间，故意制造假象，按照高回报率进行回报，让部分人尝点甜头，进而一传十，十传百，上当的人就越来越多。受利益驱动，人们防范意识降低，甘冒钱财落空的危险主动参与，甚至抵制公安机关的查处。

c 宣传：光环笼罩非法集资

非法集资公司注册成立后，打着科技、环保、扶贫等等旗号，披上投资者的外衣，想方设法获取当地政府的信任和支持，寻求高层认可。甚至邀请政府官员参加该公司的活动、典礼，或积极对一些政府活动进行赞助，获取好感。

诈骗公司为了在短期内获取巨额资金，会费尽心机进行宣传。

有的公司甚至投巨资长期在央视冠名。“电视台知名品牌”“政府大力推广的项目”、“成了他们量身定做的招牌，让自己笼罩在多重光环里，上当的人也就越来越多。

d 形式：变换手法非法集资

非法集资公司运行到一定时间后，就会变换各种手法，以合法形式掩护非法目的诱使群众上当受骗。有的打着“林权流转”“生产绿色食品”、“旗号，钻政策空子搞非法集资；有的以“购买入股、快速分红”为幌子搞非法集资；有的渐渐借用传销手段，签订经销合同，发展下线搞非法集资；有的不断变更名称和经营地址逃避打击。非法集资公司通过变换集资手法，模糊政策界限延长生存时间，而有关职能部门对其性质的界定迟迟没有结果，使非法集资公司慢慢猖獗。

e 崩盘：捞足了立即走人

捞钱是这些非法集资公司负责人的唯一目的。这些公司的注册资金均在100万元左右，即使如此，相当部分的公司还存在虚假出资或抽逃出资行为。而募集资金的数额动辄几百万、上千万元，远超出其公司注册资本金，无力承受起大规模的资金风险。募集资金所承诺的高额利润无从产出，业已支付的高利息只有来源于募集的资金，一旦资金链断裂，公司必然崩盘。“不下去了，或者钱已捞够，这些公司的负责人极有可

能潜逃。留下的不过是公司的“玩”几张桌椅和摆设的样品。

三十三、揭秘短信诈骗

一间屋子、几部电话、三四个人，就将远在千里之外的受害人遥控得团团转——

短信诈骗案例：一条短信骗走 20 万元

今年 10 月中旬，沈阳浑南开发区张先生突然收到这样一条手机短信：“上海农业银行 紧急通知，你于 10 月 13 日在上海国际商场刷卡消费 6080 元，如有疑问请拨打银行信用卡 部电话 021—XXXXXXXX。”

张先生被这条短信弄得莫名其妙，他立即拨通手机短信中提供的咨询电话，接电话的 是一个女子，她说着南方口音的普通话：“您好，银联信用卡咨询部，请问有什么可以为您服务？”最近我没去过上海，怎么会有那里的消费记录？” “张先生焦急地问。“麻烦您提供 您的姓名和手机号码，我帮您上电脑查询。”张先生如实相告，几秒后，对方做出回答：“查 到了，您确实在本月有消费 6080 元的记录。”张先生这下懵了，电话那头又问：“您的身份 证和银联卡是否丢过？”张先生想了想回答：“没有呀。”那只剩下一种可能了，您的银联卡 “资料被他人盗用，建议您尽快向上海市公安局金融犯罪调查科报案，他们的电话：021-XXXXXXXX。”

“银联管理中心”的电话打通了，对方表示可以“帮助”张先生联系各有关银行系统，更改 张先生银联卡的内条码，以此确保张先生银联卡内的钱不再被盗用。张先生千恩万谢，并痛 痛快快地带着自己的银联卡，先后 4 次在取款机上按“指示”操作。当张先生被告知内条码更 改成功时，他一直悬着的心才落地。然而，当他再次查询卡中存款时，发现卡内已被转走了 20 万元。如梦初醒的张先生这次意识到被骗，并向沈阳市公安局浑南分局报了案。

据办案民警介绍， 骗子们钻了通讯行业“一号通”等业务的空子。这个业务可以在一个虚 拟的号码下面挂多个电话号码，也可以将座机号码和手机、小灵通的号码“绑定”。说白了， 当你拨打的明明是北京、上海的固定电话，实际上统统被转移到了骗子的手机或小灵通上。 也就是说，这些骗子可以在一间屋子里，用几部电话，三四个人将远在千里之外的受害人遥

控得团团转。防骗意识不强的人一旦走进骗子设下的第一个套，就很难识破骗局了。因此， 要禁绝这类短信诈骗犯罪，除了公安机关和相关部门加大打击力度外，更重要的是提高广大 群众的防骗意识，避免损失。

三十四、短信欺诈骗术

1、银行卡消费型

短信欺诈案例：“银联卡务部通知：您×月×日在××店消费 6 8 0 0 元，将在您的账户上 扣除，已经

确认。如有疑问，咨询电话××××××。”

骗术揭秘：利用人们的恐慌心理设计迷局，逐步引入“转账陷阱”。

2、中奖型

短信欺诈案例：“尊敬的客户，××公司庆祝成立10周年庆典，您的手机号码中了二等奖，奖金××万元，兑奖热线××××××。”

骗术揭秘：利用人们的贪利心理设计“巨奖陷阱”。

3、“六合彩”透码型

短信欺诈案例：屡次听到铃声，一接电话又挂。按照号码回拨，对方的录音提示：“欢迎致电香港‘六合彩’…香港中心为广大彩民爱好者提供信息，透露特码。联系电话…×××××××。”

骗术揭秘：以非法“六合彩”招揽客人，谎称香港“六合彩”公司内部人员，可提供特码。

4、销售廉价违法物品型

短信欺诈案例：“你好?选我公司现有多余增值税、商品销售、建筑、服务、运输、海关代征增值税，该票可直接查询，结算优惠，可抵后付款。”

骗术揭秘：先引诱你进来，称有各种海关罚没的走私品等违禁物品，可低价邮购，之后以交定金、托运费等进行诈骗活动，即使当面考察，也会设局蒙你。

5、假绑架真诈财型

短信欺诈案例：“你的家人被绑架了，请在某银行卡内存入××万元，否则……”您的家人因事故（急病）住进医院，情况紧急，现正在抢救，请转×万元手术住院费进入某账户。”

骗术揭秘：您家人的手机可能被盗，通信信息泄露，犯罪分子以医生或警察名义向家里打电话谎称生病或车祸住院抢救，甚至谎称遭到绑架，骗他人汇钱到指定账户实施诈骗。

三十五、合同诈骗防范术

合同，是当事人之间设立、变更、终止民事法律关系的协议。合同是由人来订立的，有的不法分子往往把这个最安全的合同变成最危险的陷阱。实施合同诈骗的不法分子大多无实际履行能力，他们往往以虚假身份或者打着虚假单位、空壳单位的招牌，凭三寸不烂之舌编造大量的虚假情况骗取事主信任，达到他们的非法目的。常见的诈骗手法有如下几种：

1、一些不法分子主动出击，扮成厂家的推销员，选定目标后就上门推销所谓的“高档产品”，一旦签订合同，他们就将那些实际价格远低于合同价格的货物发给买家，等买家发现上当想与他们理论之时却发现这些热情的“推销员”早已人间蒸发了。

2、对那些稍有戒心的商家，不法分子往往在签订合同或者提货时支付少部分货款并承诺在短时间内付清

余款，以此骗取事主的信任并顺利取得大额货物，此后便消失无踪。

3、对付那些经营较为正规或经验老到的厂商，不法分子利用厂商对“熟客”经常提供先货后款这一优惠政策的特点，假扮“大客户”，以“试货”观察市场反应”、“等借口，与厂商签订几份数额较小的合同，并按照合同要求予以履行。待商家对不法分子有了足够的信任后，他们突然大幅度增加要货数量，并提出享受先货后款或支付预付款的要求。鉴于之前双方的交易均顺利完成，许多厂商都会走进不法分子设下的陷阱，血本无归。

4、为了能尽快取得厂商的信任，达到他们实施合同诈骗的目的，许多不法分子在表面“工作”上可谓做足了工夫。他们在较为高档的写字楼内租用办公室或租借他人的厂房机器，征召一些社会人员假扮公司员工、工厂工人，接着邀请目标厂商的负责人来参观商谈，展示他们的“经济实力”。厂商们参观之后，大多会不同程度的降低戒心，被所见公司和厂房等实物所蒙蔽，继而上当受骗。

5、部分不法分子在掌握了银行的作息制度后，口头承诺货到付款，待货主将货物送到后，他们设法拖延至银行下班后再和货主进行货物交接，然后借口手头无足够现金而银行又已停止营业，要求推迟一两天付款，或者向货主开具一些无法即时到银行查证的“空头支票”，大部分货主鉴于货物已运至目的地，无奈之下，只得答应，这样不法分子正中下怀，拿到货物后即刻逃匿。

6、还有一些不法分子在签订合同过程中，以手头资金周转不灵为借口，提出用房产、票据等作为抵押，征得事主同意后，他们就事先准备好的假房产证明、票据交与事主，待事主发现上当时，不法分子早已逃之夭夭。

7、合同签订之后，不法分子信誓旦旦将见货即付货款或者收到货款后立即发货作为诱饵，待事主供货或付款后，立即携货物、资金潜逃，断绝与事主的联系。

专家支招：

详查细核明辨“真身”防范合同诈骗并没有绝对灵验的“妙方”，要避免受不法分子的侵害，最重要的一点是广大商家必须对当前合同诈骗犯罪有足够的认识，在平时的交易中针对合同诈骗的种种手段提高警惕：

1、核实对方人员、单位的真实性。对于首次交易的对象，厂商们应通过查验身份证或前往工商局查询资料来核实对方人员、单位的真实性，防止不法分子利用虚假身份和单位行骗。

2、多方搜集信息。厂商们可以利用各种社会关系，搜集不熟悉的交易对象的各种信息，着重获取对方经济实力、履行能力方面的信息。如果对方实力雄厚，社会信誉好，自然可以放心交易；如果获取的信息与对方提供的情况有差别，就要在接触当中多加防备，谨防受骗。

3、注意交易过程中的反常现象。虽然不法分子绞尽脑汁想出了不少较为隐蔽的合同诈骗方法，但在实施

过程中并非无迹可寻，这就需要商家们在交易过程中多几个心眼，注意一些反常现象，例如几次交易后突然增加交易量、交接货物时拖延时间、对方人员提供情况相互不符、频繁变换联系方式等等。

4、最大限度避免出现人货分离的情况。不法分子想骗取货物，绝大多数情况下都想方设法让送货人与货物分离，在拖住送货人的同时，其同伙将货物暂时藏匿。所以，供货方在送货时，如未收到足够的货款，应避免人货分离，给不法分子以可趁之机。

5、充分利用政府职能部门及金融系统资源，及时核实用于抵押物品、票据的真实性。在交易过程中，如果遇到对方以房产、货物、票据作为抵押的情况，应该尽快通过房产、银行等部门核实用来抵押物品的真实性及是否重复抵押，降低受骗几率。

6、对那些不熟悉的购货人，尽量避免收取其开出的“远期支票”，因为利用“空头期票”实施合同诈骗是犯罪分子的惯用手法。他们往往利用支付货款的“档期”，转移货物后逃匿或者将货物销售一空后潜逃。

三十六、委托加工骗术揭秘

某高校大一的冯同学本来想利用假期挣点学费，通过广告来到位于长春市正阳街附近的一个工作室，交纳了150元钱的押金后学习景泰蓝彩石画的制作。天后他再去学习时却发现工作室已经搬迁，可是按照电话联系却找不到办公地点了。

冯同学说，他们很多同学都来这里交纳了押金、原料费，大约有500多元钱，很多同学还在家里加工呢。昨日记者来到了位于正阳街附近的工作室，见房门紧闭，墙上写着“因邻反应（映）扰民，有关部门责令立即搬迁，等新地址确立会以合同上联系方式通知大家”，后面附有两个电话号码，但手机一直都是关机，固定电话无人接听。

委托加工骗术了解三个步骤就将你套牢

这些先教技术、再委托加工、最后玩失踪的方式，都有很多的共同点，一般用三个步骤行骗。

1. 见人来咨询时，先拿出合法手续如营业执照给人们展示；
2. 等大家相信后，再教给人们简单易学的加工方法；
3. 大家发现加工方法很简单后，厂家最后介绍加工产品的回报，一般报酬都比较高，等“到你把加工好的产品带回厂家后，厂家总是有千百种理由认定你加工的产品不合格，让你哑巴吃黄连。”

委托加工骗术破解多打听、多质疑、多跑跑

针对当前出现的问题，长春市工商局和消费者协会的相关人士提醒大家，要想不上当受骗，得做到“三多”，即多打听、多质疑、多跑跑。要想认定厂家是否行骗，最好看厂家加工原材料是否合格，产品合格是否由公司说了算，还要注意的是公司库存产品有多少、产品销往何地等情况。通过上面这些细节判断后，您

就能判断出他们的真实性了。

三十七、多变的金融诈骗术

一些不法之徒把贼眼盯上了银行客户，有的甚至运用银行快捷、便利的金融工具，从事诈骗活动。他们频频作案，屡屡得手，其手段形形色色。现予列举，警示读者，谨防上当受骗。

金融诈骗手段一、短信“中奖”叫往银行账号汇款

个体工商户乔先生意外地接到手机短信：“祝贺您在我公司与中国移动公司联合抽奖活动中中了30万元大奖，请将手续费1880元汇到某账号，款到奖金随即寄给您。”乔先生喜出望外，马上翻出存折，急忙跑到银行将钱汇到指定账号。

乔先生等了一个多月，却不见奖金汇来，这时他按照手机短信的来电号码打了过去，然而手机提示“对不起，您所拨叫的电话是空号”，乔老汉到银行询问，银行告诉他：“您所汇出的1880元人民币当天就被人取走，那个银行账号已经注销。”

金融诈骗手段二、冒充熟人叫往信用卡上打款

“叮铃铃……”某局王局长手机响起。“您好！请问哪位？”

“你看你看，这人哪，一当官连老同学都不认识了。”王局长有点不好意思，并自言自语地猜测着：“是毛子？”

对方顺水推舟：“对对对，你还算够哥儿们，我就是毛子呀。”接着话头一转：“老同学啊，兄弟有难求你帮忙。我在上海出了车祸，麻烦你赶快给我信用卡上打2000块钱，等我回去就还你。”

王局长心想，老同学在外有难，有求不应非君子，何况人家把信用卡号都告诉咱了，多信任咱呀。于是记下对方银行卡号，急忙到储蓄所将2000元打入指定银行卡号。

到了晚上，忙碌了一天的王局长想打个电话问候一下老同学，就按白天的来电回拨了过去，可对方关机。王局长把电话打到毛子家里，不料毛子正在家中，并说近期从没出过门。这时，王局长才意识到自己受骗了。第二天，他到银行查询昨天汇款的那个信用卡号，银行说是广西南宁的储蓄卡，上面的钱已全部取走。

金融诈骗手段三、设障碍“吞卡”盗走你的银行卡

张某来银行自动柜员机取款，身后两位青年站其身后，好像也要取钱。张某输完密码，取款机没有反映，后面两位“好心人”赶快“指点迷津”你的卡被机器吞了，赶快去找银行营：“业员开机。”张某急忙去找营业员。银行营业员打开取款机，里边根本没有卡。营业员建议马上挂失，张某忧郁了一阵子，还不停地埋怨银行。等张某同意挂失时，发现银行卡上的5000元钱已经不翼而飞了。

原来，在张某输密码时，排在他后面的两位“好心人”盯着他的手指，把他所输号码全部记下。在张

某输完密码后，后面人采取故意触碰取款机键盘的方式让取款机“暂时死机”，造成银行卡被吞假象。有的犯罪嫌疑人还把两面胶放入取款机的插卡处，这样也能造成银行卡被吞的假象。犯罪嫌疑人为了窃取密码，有的还在取款机上安装了摄像头。当取款人被支开后，犯罪嫌疑人用备好的镊子将并未完全吞进去的银行卡取走，然后换一台取款机即可将卡内可取金额取走。

金融诈骗手段四、“亲人出事”叫往指定账户汇款

家住县城的李老汉突然接到一个自称是医院院长叫韩德忠的电话，说在外打工的儿子李先启回家途中出车祸，现正在湖南永州人民医院抢救，要家人速汇款11000元到永州工行。李老汉老两口赶快带上家中的8000元存折，又向亲友借了3000元，急匆匆地到工行汇款。幸亏储蓄所主任逯长兵发现异常，立即打电话与永州医院、永州公安局联系，经查证均无韩德忠和李先启其人，确认是骗局。

三十八、电子邮件诈骗术

电子邮件诈骗术一、投资机会

这种投资诈骗方式通常会在电子邮件中承诺可观的高投资报酬率且宣称没有任何风险，以吸引投资消费大众。这些信函中对投资本身描述模糊，但却强调高报酬率。他们会声称，公司与高层有财务关系，他们有私人管道可通内线消息，保证该项投资一定成功，或宣称在一段时间后他们会买回该项投资。事实上，他们是利用后加入者的钱支付给较早加入者，使先加入者相信投资方法确实有效，而鼓励他们投资更多。而最后，因为没有足够的钱来继续刺激收入，整个投资计划终将失败，损失的仍是一般投资人。

电子邮件诈骗术二、提供‘大宗电子邮件’商机

这些诈骗者在电子邮件中宣称，他可以出售电子邮件地址名单，内容数以百万笔，以提供你寄出自己的‘大宗电子邮件’给这些人而交易获利；有些则宣称可提供自动送出电子邮件给成千上万收信者的电脑软体，或宣称可提供代你寄出大宗邮件的服务；有的则仅是告诉你可以用这种方法赚到许多钱。不过实际上传送‘大宗电子邮件’可能违反网际网路服务提供者(isp)之规定，而所谓的软体也可能因isp业者的封锁，只用一次就无法再使用。目前台湾已有类似的受害案例出现。

电子邮件诈骗术三、家庭代工骗局

从报纸广告到电子邮件广告，这些家庭代工骗局都使用同一伎俩。业者通常会宣称有很好的工作机会，而要求应征者做某一加工或组合工作，而这种诈骗方式通常需要先投资金钱在设备或材料上，并花相当多的时间生产某一公司答应要买回的产品上。但当你花了金钱及投入时间去完成加工组合产品，你可能发现促销者声称你的作品并未达到他们的‘品质标准’，而拒绝付钱给你。

电子邮件诈骗术四、不劳而获的所得

有些电子邮件宣称他们有目前最时髦的快速致富方式，如在世界货币市场上套汇赚取无止境的利润；这

些简讯中通常都描述着各种轻松赚钱的机会。而实际情形是，如果这些方法真的有效，这些人为什么不赶快去赚钱，还要在网路上打广告，找人一起‘赚钱’呢？

电子邮件诈骗术五、提供商业机会

这些电子邮件通常都宣称，你可以不必花太多时间或金钱就能赚得优渥之报酬，或声称可提供一个网际网路相关事业的赚钱途径。这些邮件大都有一长串的承诺，但却很少提及详细内容，而这些可能是非法多层次传销业者所伪装之商业机会。

电子邮件诈骗术六、免费赠品

有些电子邮件宣称免费提供价值不菲的物品，如电脑、大哥大或其他高价值电子产品，但这些赠品赠奖邮件会要求你先缴交一笔‘行政费用’—如‘邮寄包装费用’或‘15%的所得税’或其他费用；当你付了这些费用后，奖品可能永远不会来，也可能奖品只是外面夜市或地摊上的便宜货，价值不及其所宣的十分之一，而你所交的‘邮寄费’或‘所得税’远比奖品价值还高。有的赠品赠奖邮件则要先付费加入成为俱乐部会员，然后你将被告知，如果要得到免费奖品，你必需引介一定人数加入成为俱乐部会员。但几乎所有的所得都归于领头促销者，很少或几乎没有任何所得可归于付费参加的消费者。

三十九、会员费诈骗术

事物总是在不断变化中的，当我们还停留于传销的谈虎色变之时，它已经披上了一件伪善的外衣，变着法子侵入我们的生活，让一小部分急于致富者深陷其中而难于自拔。我没事时老是挂在网上，很想通过网络赚点外快。后来找到一个“聚宝盆财富网站”。

网站上有说明：普通用户只需要缴纳一百元注册费就可入会，与此同时将得到一个代理网站，并可以通过这个“宣传阵地”，让客户从你的网站上注册成为正式会员（也就是发展下线啦）或者购买商品，并接受你的建议，也同意加盟，这样便可以拥有滚滚不断的财源。

一百元的数目不大，在网站上又看到不少成功案例，都是有名有姓的主儿（不过让人费解的是，这些人只留有名字，联系方式却一个没留）。几经考虑，最终还是决定投资，缴费之后，我拥有了自己的域名；在朋友的帮助下，自己的个人网站也建成了，虽然不是很大气，倒也中规中矩，然后按照网站提供的赚钱方式运行。

首先是找广告，即“广告位出租”网站上方的横幅、左边和下方的位置都可以出租给，“别人网站做广告，仅此一项的月收入就几百元！”，然而在实际操作中却发现困难重重，对于大公司大客户而言，根本就不愿意在个人网站投放广告，人家钟意的是拥有庞大用户流量的大型网站；对于小公司而言，宣传费用本就比较吃紧，也极少在影响力不足的个人网站上投放广告。

其次是“出售自己的商品”各媒体络浩如烟海，。如何让自己的个人网站为人所知所信是一门大学

问，并不是我们这些门外汉光凭想像就能做到的，而且，网站的推广与发展更不能缺少资金的支持。在各大搜索引擎登录了自己的网站后，预期中人头攒动的场面并没出现，每天除了自己挂在网站外，几乎是“门可罗雀”。

第三种赚钱方式是“发展下线”网友从你的网址中加入成为正式会员，他们就是你的下级会员，你推荐一个会员加入本站代理可以赚取30元的提成。假设你每月发展了10个朋友成为会员，而且每个朋友都又发展了10个朋友，那你本月的收入如图2：发展下线是最主要的赚钱方式，然而发展下线是何等的艰难，而且要达到理想中的收益目标，还得保证每

个月“发展10个下线，每个下线又发展10个下线”。事实证明，对于普通用户而言，这根本就难以达到的理想状态。

第四种赚钱方式为“网站商品提成”当别人从你的网站购买了代理联盟虚拟主机、域名等商品，你可以获得高额的提成，商品提成价格高达8%~30%！然而，由于前面下线就很难发展，第四种赚钱方式也完全流于虚谈。

四十、网络骗子五步行骗

网络骗子日益猖獗，手段不断翻新。警方经对案件进行分析，勾勒出不法之徒利用网络行骗的“五步曲”，以供市民提高防范意识：

网络行骗第一步：在网上发布精美的商品图片和价格信息，给消费者一个直观的眼球刺激，造成“物美价廉”的假象；

网络行骗第二步：在消费者心动之时，指令其往指定账户汇购物款和手续费；

网络行骗第三步：收到汇款后，寄出少量比消费者订购品质量更好的产品，让消费者觉得物超所值，同时称剩余货品待寄；

网络行骗第四步：自称公司领导主动打电话向受骗人介绍公司情况，说最近商品供不应求，让受骗人更加深信这是一家有实力的大公司。

网络行骗第五步，受骗人收到产品后，觉得比预期的质量要好得多，就会再次汇款，此次可就是“肉包子打狗——有去无回”了，再打电话已无人接听。

警方提醒广大市民：上网购物时要常持警惕心，认清工商注册标识，不要在未经资质认定的网上商场进行商品交易。警方同时呼吁受害网民，一旦遇到网站的诈骗行为，应该立即报警，以便警方及时制定对策，打击不良经营活动和规范网络市场秩序。

四十一、网络欺诈的4大典型骗术

网络欺诈之金字塔诈骗

“只需四个星期，5 美元变成 6 万美元”是最可能出现的“金字塔 ponzi”或“骗术的诱骗手段。参加者只能靠发展下线赚钱，建立一座“金字塔”。如果找不到新的“投资者”，这座金字塔就会倒塌。这种金字塔欺诈无论在网上还是线下都是违法的。

网络欺诈之无风险投资

也许存在无风险投资这类好事，但是去年 ivt systems 的购买股票在多米尼加投资建设一所可带来 50% 以上回报的酒精厂的承诺却不属于这种好事。各媒体上数不胜数的“无风险”投资也不是这种好事。

网络欺诈之电话欺诈

同许多各媒体欺诈一样，它只是已有多年历史的老骗术的变种，但电子邮件带来的通信便利性给它赋予了新的生命力。你会收到一封催你拨打“809”区号的电话号数的电子邮件。诱饵一般是：你在一次竞赛中获胜或赢得一笔奖金。而“809”是加勒比海地区的区号，并且拨打的电话将出现在你下个月的电话账单上，价格高达每分钟 20 美元。

网络欺诈之信用卡欺诈

在各媒体上公布信用卡号与在电话上说出它一样危险。消费者在网上用信用卡购物应小心谨慎，应当只在著名网上公司用信用卡购物，还应当对要求你提供信用卡号的请求多一个心眼。今年年初，aol 用户收到了一封电子邮件，要求他们登录一个刊载 aol 董事长所发消息的网页。在这个网页上，用户被要求输入姓名、家庭电话和信用卡号，表面上是为了升级系统，但这条消息却是假的。

ftc 建议人们应当小心的 10 个最常见的网络欺诈是：信用卡修理、邮购、金字塔投资 欺诈、电话欺诈、欺骗性广告与计费、不安全的健康产品、假健康产品、电子邮件金字塔欺 诈、网上拍卖欺诈、侵犯隐私权。

各媒体还催生了其特有的新骗术：建立网站的欺诈性提议、根据网页上的标题广告的“点击”向网站所有者付钱的假买卖，以及其他新 web 骗术。ftc 律师说，ftc 目前每个月收到 200 起左右的各媒体欺诈投诉。

在过去两年中，ftc 将用于各媒体监测的预算增加了三倍，并将动用 56 个全职律师来阻止各媒体欺诈。但是，一位反网络欺诈专家说：“消费者教育实际上是防止各媒体诈骗的最佳防御措施。ftc 或 sec(证券交易委员会)刚刚关闭一个进行欺诈性交易的网络，它们就会改头换面重新开张。”

四十二、创业防骗十招

在创业路上，创业者遭遇骗子的几率很大。如何防止被骗，方法不尽相同，以下是创业成功人士总结的十大防骗绝招：

防骗绝招一、看资质证书。

各类资质证书是企业发展水平的标志，绝大多数骗子没有或者不全，当然也有骗子的证书是全的，但有真有假，如果有必要应该去有关部门了解一下。

防骗绝招二、看身份证。

绝大多数骗子不敢出示真的身份证等有效证件，注意识别真假证件。

防骗绝招三、看产品。

是不是和合同上订的样品一样，价值和价格是不是相等。

防骗绝招四、看眼睛。

眼睛是心灵的窗户，撒谎的人说话的时候绝大多数不敢正视对方的眼睛。

防骗绝招五、想一想。

想一想对方做生意的目的，有没有骗人的可能。

防骗绝招六、查金融机构和汇款的真假。

先查金融机构的真假，主要是通过对方的银行监管局、人民银行查，现在有骗子用伪造的银行名称去电信部门登记电话号码，如果你通过电信部门直接查假银行和汇款那么你就上当了。

防骗绝招七、试探。

不妨用语言试探对方，例如我同行的朋友是公安部门的经济警察、或者是某某方面的行家，骗子自然害怕。

防骗绝招八、防调包。

最好是自己运输，收货后人不能离开货物，特别要防止骗子在瞬间用相同或者相近的运输工具调包。

防骗绝招九、陷阱合同。

主要有承诺农副产品高价回收却不回收、只骗回扣；加工的工贸产品被苛刻回收、故意让活的变成死的、让好的变成坏的、及时的变成不及时的等等。

防骗绝招十、异地交货。

骗子往往不在双方所在地交货，所以对选择异地交货的生意要少做或者不做。

四十三、揭秘合同诈骗术

合同诈骗花招之瞒天过海伪造证件

其突出特征是伪造单位，伪造营业执照，伪造海关和商检证明，伪造银行票据，伪造提货单证、身份证、工作证、委托书，伪造合同等等，然后利用伪造的证明，瞒天过海，欺骗对方，签订合同，骗取钱财。

合同诈骗花招之无中生有设饵钓鱼

这类诈骗手法往往是以紧俏物品为诱饵，抓住对方急于发财的心理，许以高利，签订合同，侵吞对方预

付货款。

合同诈骗花招之利用联营骗取投资

这类诈骗手法是以联营为名，打着优势互补、共同赢利的幌子，取得对方的信任，签订联营合同，骗取对方投资款。

合同诈骗花招之欲擒故纵先予后取

这类诈骗手法是以先预付款或给付订金为诱饵，给对方一定甜头，打消对方的顾虑，达到骗取对方大量钱财的目的。

合同诈骗花招之恶意串通合演双簧

这类诈骗手法是以两个以上的单位和个人，事先串通，一买一卖，制造商品紧俏气氛，以便推销劣质和滞销商品，骗取货款。

合同诈骗花招之假痴不癫顺手牵羊

这类诈骗手法是以滞销和积压商品为目标，抓住对方急于推销滞销和积压商品的心理，签订购销合同，顺手取之。货物到手，不付货款。

合同诈骗花招之偷梁换柱从中牟利

这类诈骗手法是通过签订合同，骗取对方货物，然后将所骗货物处理，对方追讨货款，则以自己的劣质产品顶替原货之款项。

合同诈骗花招之金蝉脱壳人去楼空

这类诈骗手法是以诈骗者先以种种“优惠”条件打动对方，签订巨额合同，一旦货物到手，随即藏匿或外逃，常常使受骗者追款无门，苦不堪言。

合同诈骗花招之移花接木指山卖磨

这类诈骗手法是自己没货，而把需方领到码头、货场或仓库把他人之货说成是自己的货，骗取对方信任，签订合同，骗取对方的货款。

合同诈骗花招之以小充大狐假虎威

这类诈骗手法往往是拉大旗作虎皮，牌子大，资金少，假集体，真个体，以大牌子欺骗对方，签订合同，谋取不义之财。

四十四、揭秘网上赚钱 5 大骗术

网上赚钱骗术 1、网络传销

交钱入会，靠发展下线赚钱，上线赚下线、下下线的钱；与传统传销相比，网络扩散范围更广、速度更快，而且传销的产品也不仅限于化妆品、药品等实物，还包括计算机软件、各种信息等。

网上赚钱骗术 2、收发 e? mail 赚钱

收发信件赚钱是一种常见的网上赚钱方式，常以挣美元为诱饵，但结果是忙活了好一阵子，挣的钱还抵不上网费，白白为人家打工了。遇到网路不通畅时则更惨，赔上钱让广告商去赚钱。

网上赚钱骗术 3、股市黑手

股票营业部的人员内部搞鬼，在网上披露虚假信息，在网上哄抬股价。待上当受骗的投资者把股价抬上去后，就开始倾销股票。

网上赚钱骗术 4、高价回收骗局

介绍某个项目或产品如何如何好，有多少利润，要求参与者花巨资买回生产资料，生产产品，他们负责回收。但回收时却以质量未达标，或交货期延误等为由拒绝回收。此类骗局在委托加工类项目中最为常见。

网上赚钱骗术 5、大奖赛诈骗

如果有人发 e? mail 给你，告诉你中大奖了，你千万不要高兴得太早，这又是一个精心设置的陷阱。他可能会让你汇几元钱去确认一下，或者让你支付邮资以方便他们邮寄。别小瞧了这几元钱，上当的人多了这数额可不得了。

四十五、网上购物防骗术

网上购物防骗第一招：查公司/个人经营资质

1、看是否正规注册的公司经营。是否公布公司资质证书、公司注册号。很多省、市的工商局提供网上查询方法，或者电话查询。如果没有公布公司注册资料，肯定有问题！2、查公司留下的联系方式，既然违法行骗，都会为自己留有后路。联系地址要么虚假，要么含糊，联系电话以手机，移动小灵通居多。一个连固定场所，固定电话都不敢给你的商家，你敢相信他的信誉吗？3、如果是个人在经营，得注意了，是否有约束机制？因为工商部门对个人商业行为的约束力少得可怜。

网上购物防骗第二招：查是否有不良记录

一个正规经营的公司，在各媒体上应该能搜索出很到相关信息。包括介绍，新闻，注册等信息，也包括被查处，被投诉的信息。如果是网上购物的店铺，则有信用评价，仔细查看已经成交的顾客的评价。

网上购物防骗第三招：查是否是价格陷阱

1、利益的诱惑，永远都是受骗的开始。合理的利润是公司生存的基础，如果报价低于普通报价一大截，甚至半价，一定是陷阱。任何海关扣留品，水货，清仓品等，都不可能如此低的价格。2、网上购物，方便，信息对称。价格便宜也是一个方面。促销的一个策略是这里亏点，那里赚点，超市有时白菜五分钱一斤，大家应该见过。所以个别低价不足为怪，如果全部是低价，则是陷阱。

网上购物防骗第四招：查最近是否有成交发货记录

任何公司只要正常运营，都有快递或者邮政发货单号，要求该网站提供最近的几个顾客的快递号，或者ems，根据此号码，可在网上查询是否有成功发送的记录。因为不会显示顾客购物信息，所以没有理由拒绝此查询要求。

网上购物防骗第五招：查是否能提供货到付款

货到付款是骗子的要害七寸。我们不要奢求目前的中国电子商务公司都能提供全国地区货到付款，但该公司所在城市或区域，应该能提供货到付款的服务。也证明该公司有足够的实力，且认真在经营。如果这点都办不到，不要冒险了。

四十六、商业骗子的共性

商业骗子的共性 1、产品价格低廉。

商业骗子的共性 2、说自己的产品是水货或者是海关罚没，外贸等来源，物美价廉。

商业骗子的共性 3、小量订购也接受，答应送货上门，但要支付订金。

商业骗子的共性 4、骗子找借口说小量不行，要加大订货量，让买家增加订金。

商业骗子的共性 5、让买家汇款到私人账号，说是公司财务或负责人的账号。

商业骗子的共性 6、电话谎称送货人已经到当地的，但货被工商或海关等机关扣留，要交笔费用才能提货。

商业骗子的共性 7、拖延时间，反复称已经发了货，甚至伪造发货单给买家。

商业骗子的共性 8、一旦买家怀疑，要求退款，会口头答应，但公司有财务制度，要十几天以后才能办理，再联系即人间蒸发。

四十七、空手套白狼 加盟创业被朋友骗

加盟“异地连锁服装销售”做服装生意赚大钱，只要加盟费数万元，保你一年内买车、两年内买房！这样的加盟你相信吗？罗鹏飞和李定惠凭着三寸不烂之舌，游说身边10个朋友加盟，这些熟人一个个掉进他们设计好的圈套中。8日，沙区警方披露了这起空手套白狼的新骗局。

街头遇到“老熟人”

9月5日下午，熊女士在渝中区文化路看到一个熟悉的身影，仔细一看，正是失踪了3个月的李定惠。“站到，走公安局去！”她赶紧叫来其他3个受骗人员王某、魏某和李某，4人联手将李定惠扭送到附近派出所。

熊女士称，从去年8月到今年2月，李定惠和另一男子罗鹏飞向她们宣传合伙做“异地连锁服装销售”，没想到交了数万元现金后，李定惠和罗鹏飞却失踪了。

随后，李定惠被渝中区警方转送到沙区覃家岗派出所，熊女士指着她气愤地呵斥：“我和她姐妹相称，

她看起来敦厚老实，没想到居然连朋友都整！”

失踪两年“发了家”

事实上，罗鹏飞和李定惠玩的把戏，就是一种变相传销，以熟人介绍熟人加入这个所谓的“异地连锁服装加盟店”。

2001年，住在袁家岗的熊女士和李定惠是邻居。在熊看来，李定惠为人友善，虽经济拮据，但平时有好吃的总是叫她去分享。李定惠是单身，经常和熊女士一起做饭逛街，一来二去就成了很好的朋友，还以姐妹相称。

2006年，李定惠去了外地后杳无音讯。去年8月，她突然给熊女士打来电话：“妹儿，好想你！出来聚一下！”几年不见，熊女士难以想象，眼前这个开着现代跑车，举手投足贵气十足的女人，是自己昔日的姐妹李定惠。

李定惠称，她这两年在贵州六盘水做服装生意赚了钱。“只是六盘水条件太差，所以想把生意带到重庆做。”李定惠说，她这一次回来就是和一个当律师的朋友罗鹏飞一起做服装生意，“这个生意赚得哟，努力一两年发家百万。”

受骗人员尽快报警

如何发家？李定惠介绍，只要交5.8万元加盟费就能入股，对销售额的15%分红，赚个百万很轻松。看熊女士有意加盟，李定惠犹豫了半天，才勉为其难的答应让熊女士分享“发家秘密”。看着昔日的姐妹如此帮扶她，熊女士感激涕零。

2008年8月，在解放碑某咖啡店，熊女士同李定惠和罗鹏飞见面详谈，为证实身份，罗鹏飞还出示了一张律师执业资格证。有律师加入，一定没错，熊女士当即缴了5800元现金，并打了张4.5万元的借条。此时，李定惠又给熊出主意，“我知道你离婚了，孩子读书还要钱，我们不想看你过得这样辛苦。你去找信得过的朋友，加入我们异地连锁服装销售，加入一个我给你提成20%。”

熊女士便先后介绍自己在做寿险销售员时认识的朋友王某、魏某、李某加盟。3人先后缴纳加盟费4.68万元。

民警说，熊女士等4人加盟前，并没有详细问加盟的方式、经营的方式，连货物都没有看过，什么品牌也是一无所知，“只看到两人有车有房，就相信了！”据查，除了李定惠单

独发展的熊女士等4人外，还有罗鹏飞单独发展的会员共10人，涉案金额13.8万元（不计欠条）。

熊女士说，交钱后，李定惠只组织了1次培训，从未看到过任何服装。遇到有人询问，李定惠就称，还在等更多人加盟，要等资金够了才启动，让他们耐心等待。今年2月，李定惠失去音讯，电话无法接通。直到今年9月在路边巧遇前，她还在苦苦寻找李定惠。8日记者登录全国和重庆律师网，未查到罗鹏飞的记

录。

审查中，李定惠自称只分得 4000 元，其他钱全部是罗鹏飞保管。目前，李定惠已被警方刑拘，罗鹏飞被列为网上逃犯，全国通缉。

四十八、教您六招远离短信诈骗

短信诈骗现在是越来越多了，形式也是花样百出，有些甚至看上去拙劣可笑。但就是这些看似拙劣的短信诈骗却屡屡得手。短信诈骗手段如此拙劣易识破，为何还有人会相信？警方表示，上当是因为有些人贪小便宜心理在作祟，而也有少数人是出于好奇或者担心亲人出事等。为此，警方提醒广大市民，不要抱发横财的心理，对一些短信不要轻信，特别是一些无法识别的短信，只要多加分析，短信诈骗就难以得逞。为加强市民自我防范意识，警方特向读者支招防骗：

防骗第一招：注意各类电话、短信来源，一定要核实清楚，千万不要抱有侥幸和自以为是的心理。

防骗第二招：对电话、短信中透露的相关信息如有疑问，一定要通过正规渠道核实账户信息，不要急于转账或透露个人信息。

防骗第三招：不要轻信陌生电话和手机短信，不要告知对方自己的隐私情况。

防骗第四招：不要按照陌生人的指令，在银行 atm 柜员机进行转账操作将资金转入陌生账号。

防骗第五招：不要輕易将卡号、存款密码等告知他人。

防骗第六招：多关注新闻媒体、公安部门通报的案情，增长防骗知识。

四十九、揭露几个常见创业陷阱

创业有风险，投资需谨慎。现在创业陷阱越来越多，创业者在选择创业项目的时候一定谨慎再谨慎，多方考察，切勿盲目冲动投资。下面介绍几类常见的创业陷阱，希望对创业者有所帮助。

创业陷阱之网络诈骗

一些不法分子利用高科技手段移花接木，借用正规企业的名号行骗。其实网络只是交易的一种媒介，通过网络获得商业信息后，必须进行网下的考察。特别是业务量大的单子，高利润的项目往往风险也相对较高，创业者更要小心谨慎，亲自走访是非常必要的，不能仅是坐在家中敲敲键盘。有条件的话，可请投资、法律方面的专家把关。

创业陷阱之融资诈骗

对创业者来说，除了要对投资公司的背景进行全面调查，还需要保持警惕的心态，特别是对各种付款要求，多问几个为什么，必要时可用法律合同来保障自己的利益。

创业陷阱之非法传销

传销实际上是有组织的犯罪活动，利用参与者对组织者宣称的“一夜暴富”理念产生兴趣，或被传销

头目提出的“平等”关爱”、“等虚拟的东西所迷惑。

五十、新手创业防骗术

新手创业必知骗术 1：海量吞吐型

这个人很热情，对你公司的产品很感兴趣，第一次来电话要定货，量很大，库存新货 统吃，签订购销合同的愿望非常强烈。当然这些是在他没有看到样品，没有派人来实际考察 的情况下做出的决定。

新手创业必知骗术 2：连环设套型

不明不白地有人请你当他的经销商，有人主动替你打广告，帮你赚钱，才当经销商不 到一周，就有相隔甚远的某地一公司人你订货，不仅数量很大而且预付货款，似乎是稳赚不 赔的生意。

新手创业必知骗术 3：索要佣金型

这类公司一般打着××边境外贸公司的旗号，以朝鲜订单作诱饵，签完合同后，让客户 把货发往北方某地，然后以朝鲜方来华验货要先付佣金为理由，骗取钱款。如果你把佣金付 了， 他随便找个理由说质量或包装有问题， 货不要啦。 如果你不付佣金， 货拉去拉回， 运费、 精力白白浪费。

新手创业必知骗术 4：战略变换型

此类公司在公司名称和地址上很肯花心思， ×××对外贸易总公司， 工业产品 （粮油产品） 对外经济贸易综合公司， ××外贸公司或××对外贸易公司××分公司等名称中不停的变换；而 地址不外乎××国贸大厦， ××市（县）对外贸易大楼或经贸大楼。

新手创业必知骗术 5：豪华障眼型

典型的不说大家也很清楚的是美国 ndn 经贸合作集团深圳恩狄恩公司，深圳艾比艾公 司，aba 国际联营有限公司，他们均在深圳国贸大厦租有整层的楼面，装潢气派，工作人员 多，电话多，企业样品多。首先对你发一份传真，说有国外客户需要此产品，请你传真你公 司的资料和法人名片等资料，如果你传真过去，他们会在二三天内发一份邀请函，请你赴深 圳面谈，如果你去后，他们就会向你索要 5000 到 10000 元不等的介绍费。

新手创业必知骗术 6：国营旗号型

我公司系××市综合性批发国有企业，下设××化肥厂，××农资公司，××能源物资公司， ××建筑材料公司无所不包。你是生产什么产品的，他们就有相应的贸易物资公司。给人一 种实力强，信誉好先入为主的影响，然后不是骗样品，就是骗烟酒、吃喝这类的。

新手创业必知骗术 7：骗吃骗喝型

骗不到大钱，骗一顿饭，骗几条烟，一般先打着紧急需求你方的××产品，说产品很不错 符合他们的要求，然后以“由于首次合作，产品具体数量根据实样定量，初步计划×0 万人币 货物，望尽快落实。” 的

话让对方公司寄样品过去，接着如果你寄给他了，他会说样品验收合格，叫我们马上去签合同。并明说什么要给领导礼物，请吃饭。

五十一、创业骗局盯上大学生

大学生对创业跃跃欲试，但真正参与其中的却寥寥无几。《中国青年报》近日公布的一项调查数据显示，79%的被调查大学生有自主创业的意向。而在中华英才网发布的“第七届中国大学生最佳雇主调查报告”中，创业大学生比例环比下降1.4%，目前大学生创业者仅占受访大学生的1.4%。在“创业”这件看似美丽的外衣里，为何出现曲高和寡的局面？

与此同时，一些不正规的中介公司、销售公司也找到了新的目标。他们打着“怎样在大学里赚到第一桶金”“靠自己就能读完大学”、“的招牌，敲开寝室大门，向学生们推销产品、寻求代理。象牙塔中懵懵懂懂的大学生，在梦想成为富翁之前，可能一头撞进了温柔的陷阱。

大学生创业心切：几个电话骗走5000元

刘嘉（化名），就读于海淀某高校，即将读大二的刘嘉颇具经商头脑，大学的两年中，他通过出售网游装备赚了5000多元的外快。

一年前，刘嘉在网上看到一家网络公司以3折的价格出售游戏点卡，“这个价格太诱人了。”刘嘉随即拨通了该公司的电话，一位工作人员要求刘嘉先付300元定金。刘嘉汇款后，很快收到了对方邮寄的6000多元面值的充值卡，他没有对卡进行验证就将剩下的2000元付给对方。“等到了充值时才发现卡都被锁定了，根本没法使用。”

刘嘉慌忙与该公司联系，工作人员说需要再交2500元，在公司注册一个账号后卡就能解禁。刘嘉跑到银行将2500元钱打了过去，可是游戏点卡依然无法使用。

刘嘉再次把电话打到该公司，“工作人员称还得交3000元市场保证金。我那时候才感觉不对劲了，要求他提供身份证号码，那个人却说没带。”刘嘉上网查询这家公司的注册信

息，发现提供销售信息的网站并没有注册备案，属于非法域名。“网页上看着好像还有这家公司的税务和工商登记等证件，不过图片都非常小，根本无法看清楚。”

“没想到第一次创业就遭遇了网络欺诈。”刘嘉每想起创业经历就后悔不已。

盲目入会：新生最受中介青睐

小马，开学将读大二，来北京上学是他第一次走出家乡小镇。“一直听说大学里的社团很活跃，上学之前就想，到了学校之后一定要加入学生会。”至今，小马回忆起他加入的第一个社团时都会说：“那时候真傻。”

报到没几天，一个人把传单塞给到了小马手中，“靠自己就能读完大学”“的宣传语让小马眼前一

亮，“家里条件不太好，当时学费没有交，还在办贷款。”来人自称高年级学长，代表大学生创业者联盟来招会员。联盟可以给他课余时间推荐兼职工作。

“大学生创业者联盟有普通会员、黄金会员和白金会员，会费分别是30元、40元、50元三种。”学长极力推荐小马加入白金会员。小马有些犹豫，学长毫不避讳地说：“工作名额一般不会多，我们会先给白金会员，一般的普通会员名额很少，工作性质也不好。”

小马选择了白金会员。半个月后，小马收到了第一条用工短信，小马的同学也收到了同样的信息。“他是一个普通会员，和我收到的信息是一样的，信息都是飞信群发的。其实什么黄金、白金的级别，估计他们也记不住。”此后，小马收到短信的频率越来越低，有的时候一个多月才能收到一条信息，“工作不是去发传单，就是穿着卡通外衣去促销的地方当摆设，就是一两天的短工。”

小马曾收到一个文字录入的工作信息，但是学长让小马再交30元的中介费，“学长说这个是特殊情况，但是我觉着他就是觉得这个工作不错，想再揩点油。”小马拒绝再交中介费，此后，学长就如同消失一样，一条短信也再没给小马发过。

小马事后才知道所谓的联盟只是社会上的一个公司，贴上了学校联盟的标签当幌子来骗取新生的会费。

加盟连锁：稀里糊涂当了下家

来自重庆的王珊（化名），去年被“高回报”项目结结实实地忽悠了一把。如今她放弃了创业梦想，“等以后经验丰富了，时机成熟了再继续创业吧。”

2008年冬天，按着网上的地址，王珊顶着大雪来到了一家销售毛巾的加盟连锁公司。“成本低、利润高、而且风险小。”招商部经理对产品做了近乎完美的介绍：“不仅不收取加盟费用，总部还将提供免费指导，进货达到一定额度还可以获得额外奖金……”王珊心动了，她把父母给的生活费全换成毛巾。“我们没钱没经验，这种加盟连锁没有场地的限制，我以为会让自己销售的风险降低很多。”王珊声称这是会呼吸的毛巾，室友和同学也成为她的第一批顾客，“她们可能是碍于面子，很多人都买了。”这让王珊更加充满信心，她从公司拿了更多的货，又用1500多元补货。

接下来的一个月中，王珊背着背包，里面塞满了各种颜色的毛巾，开始“扫楼”。差不多跑遍了周边所有高校，结果只卖出了几条毛巾。王珊又去居民小区推销，结果连吃闭门羹。春节之后，王珊开始把销售重点转移到网上，可网店冷清无比。“投资失败，又不能和家里说，每个月的生活费都要使劲省，我已经很久没买过新衣服了。”王珊每顿饭都只吃一个青菜。最后不得不把剩下的毛巾邮寄回了家里，让父母发给亲戚使用。

王珊事后才了解到，这家公司最红火时，曾发展到600多家加盟商。但其中少有盈利的人，利润几乎都被总部赚取。

大学生创业：为啥“心热手凉”

智联招聘高级人力资源专家郝健认为，资金、经验、人脉、资源、社会环境，诸多瓶颈注定了大学生创业本就是一条不平坦的道路。高校缺乏优良的创业传统，应用经验明显不足，这些尴尬的脱节造成大学生创业的先天不足。同时，不规范的商业环境和种类繁多的不正当竞争手法，对创业学子们造成的伤害要远远超过资金、经验和资源不足，这些情况造成的影响不仅是大学生创业者的发展减缓或停滞，可能会对学生的身心造成更大的损害。失败的例子会给想要创业的学生一些经验、教训，但也会影响他们创业的信心。

中国传媒大学学生处一位老师建议，大学生创业和兼职不要为利益驱动，慌忙交了中介费，要到正规的人才市场以及劳动机构，查看对方的证件以及是否有固定的办公场所。

郝健表示，大学生选择创业方式，要清楚了解自己的特点，量力而行，而非一时冲动。很多大学生创业者被便宜诱惑，不遵守规则，或者缺少基本的常识。同时需要相关部门完善制度，对大学生创业遇到创业骗局给予一定的法律保护。

五十二、“大客户”骗你没商量

我们是从事饮料生产的企业。前期的销售市场主要是本省范围内。去年我们的生产规模的扩大，我们想到要走出去才是我们的出路。正好赶上今年的春季糖酒定货会。我们踌躇满志的参加了。可以说定货会还是成功的。也有一部分定单。我们回来后就投入了紧张的备货。同时我们办公室每天都回接到很多的电话，都是询问饮料产品的一些问题。

我们都沉浸在喜悦中其中有两家企业非常主动。说对我们的饮料产品很感兴趣。要我们发饮料产品相关的一些手续和我们公司的营业执照，卫生许可证，税务登记证。我们觉得一定是一家正规的公司。就用特快专递给他们送去了样品。很快我们就收到他们的邀请信。上面说对我们的饮料产品非常满意，让我们过去签合同书。并说他们是一家大型企业，最好是让我们的法人代表去，但由于公司业务较忙，就派我和小张前去。我们于是踏上了被骗之路。

就在我们出发前对方还打电话问我们坐哪趟车，几点到。我们觉得对方想的真周到，当时心里还有感激之情。当我们下车的时候他们真还有车接的我们。一路上问寒问暖，我们觉得有点太热情了，但考虑这也许是每个公司都有自己的风格，就没想太多。到了宾馆我们到前台登记，发现条件不好，但收费惊人，我们就找了个借口退掉了。对方看我们坚持就没再说什么，说那好，我们明天过来带你们参观一下我们的公司。顺便把合同签了。我们觉得一切都太顺利了。

第二天我们到了他们公司。果然很正规，正层的办公区域。员工很多，而且很忙的样子。有个王主任接待了我们，并说一会带我们见李总。说李总正接待客人，让我们稍等。说完就一副好忙的样子就走了。大约快中午的时间王主任又来了，并说赶快去见李总签合同。李总穿着笔挺的西装，五十多岁的样子，有点领导

的意思。而且非常爽快，很顺利的就签了合同。没有问饮料产品前期开发的基本问题，我们有点纳闷。但紧接着王主任说我们是国有化的企业，很腐败的。人人都只关心自己的利益，对企业的利益不太在意。你应该中午请他们的李总吃顿饭。我们想也没多大问题，就答应了。王主任还说就我们四五个人，不要太浪费。有点意思就行了。紧接着就带我们到了一家规模不是很大的饭店，然后就打电话联系李总。

但我们等来的是李总带的大队人马。有十五个之多。我们傻眼了。紧接着点菜的时候王主任说我们不要太浪费，差不多就行了。紧接着又对我们说喝上一瓶酒就行了，主要是有李总。他的酒量也不行，但就是这个不是太喝酒的李总和他的部下喝了八瓶五粮液。结帐的时候光是酒就有3000多，我们到这时候才知道上当了。但一切已晚了。只好是哑巴吃黄连，有口难言。只好离开到我们此行的下一站，更可气的是这一家和上一家好象双胞胎。有上一个被骗的经历我们只好尽快离开。

五十三、借盘店骗钱

盘店风险多得不可胜数，经归纳后常见的有以下几项：

1. 不实的转让借口。

店铺转让人可能会以一些不真实的借口来说明其店铺转让的原因，例如身体不适、搬家、移民之类的说辞。所以，在盘店的时候，你一定要仔细详查是否有其他有碍商店经营的原因。想要盘店的人要多从行业入手，细心分析。

2. 注意市场上是否出现危机。

光看转店人所提出的财务报表是不足以了解此行业趋势的。可能那家店账面上仍然有着漂亮的盈余，但其实却是在走下坡路，已经没有了前景。这些店铺转让人对行业十分熟悉，发现苗头不对准备“出逃”，因此便在店生意还在巅峰时将店转出。这种盘点陷阱是外行人很难察觉的，因此盘店前，要特别留意，不要只看到表面的繁荣就怦然心动。

3. 房屋租金与契约的问题。

有些店的生意表面上看起来很好，每天来店的客人也相当多，店面的位置也相当好，但还是有人想把这样的店转出去，可解释的原因或许是在租金方面出了问题。因为，这样的黄金店面有着相当高的租金，往往赚进来的钱有一大半都付了租金，没有利润自然要转让。另外，在盘店前，投资者一定要与房东确认租期、条件是否延续，而店的营业登记、水电、电话等日常设备须请转让店主协助更换负责人。

4. 本身店的体质不佳。

许多店虽然位置不错，但缺乏经营独特性，若将这样的店盘下来，延续同样的经营模式，其命运也很难逃脱关店一途，除非你将其重新改造成另一新的经营模式，否则即使再便宜也不建议将其盘下。

5. 盘加盟店要注意的问题。

如果你盘的是一家加盟店，要注意的地方也不少，像加盟契约是否允许店铺转让他人？需不需要与加盟店总部另订新约？加盟条件是什么？加盟店约束多，是否适合你的规划及个性等都必须考虑在内，以免与自己的期望背道而驰。

6. 人力资源的问题。

近年来，服务业已跃升为主流，对于服务业而言，人力资源相当重要，而盘店时人力资源的品质与数量，也要仔细评估，有时可能会产生原有的人力资源大量流失的现象，以至于接手时找不到人力使得业务停摆。

7. 业务上的人脉问题。

原有店主有其自己的人脉关系网络，而由于你刚接手，这些人脉一时无法建立，业务上的绩效会有很大影响，不要太一厢情愿的以为原本的人脉会持续保持，应主动积极与这些业主打招呼，或换成本身熟悉的班底，以避免业务衔接出现断层

五十四、花样百出的网络诈骗

网络诈骗之支付定金被骗财物

“先付定金，否则看货后你不买了损失怎么算？”看上去“合情合理”的要求，却成了网络诈骗中惯用的伎俩。近日，家住南山的武先生就不小心中招了。

武先生告诉记者，某天在家中上网时，通过某网络交易平台中的某网店，购买了两双男鞋和一个休闲包，并通过该网站交易平台向卖家支付了人民币5917元。起初，卖家答应两天内发货，但武先生一直未收到货品。随后，武先生联系卖家，对方却告诉他，之所以没发货，只因近期资金周转不灵。最好先确认付款，然后发货。可是，当武先生按照要求确认付款后，却再也无法联系上卖家了。武先生只好报警。

3158 支招：坚持货到付款

“先付定金，方可看货”货物被海关查扣，需先付一部分款用来疏通关系”…理由各、“…不同，目的只一个——诈骗。大部分网络诈骗都会以各种理由要求买家先支付定金，并且均采用银行转账的方式，避免面对面接触，降低风险。当买家转账完成后，犯罪嫌疑人侵财目就已达到。

在成功骗走买家部分钱财后，骗子卖家就利用受害买家受到牵制的心理，继续行骗。通常，他们会装出一副从受害买家角度考虑问题的方式劝说买家，比如“付了一次款，如果

不增加定金，仍然无法看到货。一切都是为了让你尽快看到货。”而此时，买家已陷入“如果不继续付款，之前付的款就打水漂”的心理，仍会继续付款。直到受害买家看穿对方的骗局，犯罪嫌疑人就此作罢，随后音讯全无。在此，3158教你一招，那就是坚持“货到付款”原则，掌握购物主动权。同时，网友要擦亮眼睛，识别“要求先付定金转账”的网络诈骗犯罪手法。

网络诈骗之低价销售诱骗网友

“超低跳楼价，清仓销售”，这些看上去极具诱惑，价格低廉的产品，真的如商家宣传的那般实惠吗？家住龙岗区的吴先生就因贪小便宜上了回当。

据吴先生介绍，近日，他在玩一款网络游戏时，看到有人发布广告信息称：以200元人民币的价格销售5万个魔石。吴先生认为价格相当实惠，便与对方提供的电话号码进行了联系，并商定采用先付款后交货的方式。随后，吴先生到位于横岗街道某宾馆附近的银行，向对方提供的银行账号汇入了人民币2300元。可令吴先生没有想到的是，再次拨打对方电话时始终处于关机状态。这时，吴先生才恍然大悟意识到不对劲，随后立即报了警。

3158 支招：心存疑虑 勿起贪心

网络中各种所谓“优惠让利”的信息，幕后却“磨刀霍霍”等待着源源不断的人“上钩”。犯罪嫌疑人总是不断地改换方式、改良细节，让自己的谎言听起来很美，致使部分网友防不胜防。其实，仅需谨记“贪小便宜，吃大亏”的教训，就能以不变应万变。

“数量有限，售完即止”抓住最后机会”…这是“、”…专攻”心理的网络诈骗犯罪常用的手段。3158提醒你，在这场心理战中牢记一点，骗子都有做贼心虚的一面，担心夜长梦多的他们，往往会使用一些极具诱惑力的字眼，尽快促成交易，从而达到侵财的目的。其实，只

要我们保持平静的心态，多一分怀疑，就不难从对方急切的“演技”中看出破绽，从而掌握战役的主动权。

网络诈骗之轻信虚假中奖信息

“恭喜你成为qq幸运之星，将获得二等奖58000元。如此大奖真的会幸运地降临”到你头上吗？日前，宝安区的王女士就因轻信此类中奖信息，不仅未获分文，反被骗走近4万元。

懊恼万分的王女士回忆起当时的情景，依然后悔不已。据王女士介绍，7月13日，她在网上聊天时，突然收到“qq中奖信息”。内容上提示王女士“中了qq幸运之星，将有二等奖58000元的奖励。”面对突如其来的横财，欣喜万分的王女士按照对方要求登录指定网站，填写相关资料后，并与网站上的“客户代表”通过电话联系。电话中，王女士被对方要求以保证金、手续费等各种名义向某银行账号汇款，经多次汇入累计达37400元人民币，仍未收到任何奖品。再次联系时，对方依然不谈奖品，只谈各种费用，至此才让王女士发觉上当，随后报警。

3158 支招：电话查询 轻松辨真假

3158提醒网友，首先，不要轻信天上掉馅饼的好事。其次，接到相关中奖信息，应及时与发布中奖的单位联系，以确定该信息是否属实。

五十五、揭秘代理加工骗局

现在代理加工/产品回收在经济交往中日益增多，一些骗子也趁机暗设骗局聚敛钱财。一般来说，主要是以下几种骗局：

代理加工骗局 1：投入少成本低。

骗子往往宣扬加盟他们的产品不需要多少场地和掌握什么技术手段，加工以手工制作为主，简单容易，一学就会。这对于那些渴望走出经济困境又缺乏成本的公众有很大的诱惑力。其实这是骗局的开端，骗子之所以降低门槛就是为了蒙蔽公众，“诱杀”更多的猎物。

代理加工骗局 2：免费提供原料技术

骗子深知公众对于免费午餐的向往，他们往往宣扬全部的原材料由“总公司”提供，并且进行培训指导，使加盟商能尽快入行开业。其实这正是骗局的利润所在。骗子会巧立名目向公众收取加盟费\技术转让费\原材料费等各种费用，所谓培训不过是敷衍了事。

代理加工骗局 3：产品可以回收利润丰厚

以丰厚利润为诱饵是骗子的通病。他们往往宣扬可以通过回收使加盟商获得可观回报。其实公众如果交纳了费用以后，骗子就变脸摆出各种理由或者以苛刻的条件拒绝回收产品，更恶劣的是骗子的产品是早已经过时根本没人要的东西，加盟商血本无归损失惨重。

代理加工骗局 4：众多荣誉证书

骗子往往宣扬自己的公司获得很多证书，使加盟商信任。其实这些证书完全是骗子杜撰出来为自己脸上贴金的，证书是他们重要的道具，所谓颁发证书的部门根本不存在。

代理加工骗局 5：海外关系神通广大

骗子往往宣扬产品在海外畅销，或者自己总部在香港\国外。其实海外定单子虚乌有，而那些境外总部更是编造的谎言，骗子甚至通过国内的一些商务注册公司获得香港公司的空壳子，然后拿回来蒙人。

五十六、网上进服装防骗要点

网上服装进货防骗要点 1：注意批发商的电话号码

其实，电话号码可以很好的查出来很多的问题的，首先你就直接打他们所在城市的 114，去查一下这个号码的归属(打电话过去没有什么实际的用途，如果真是行骗，都会有专门的人接电话的)其次，也可以去网上搜索这个电话号码，也可以看出很多的问题，比如这个电话对应的公司名称，公司地址等。

网上服装进货防骗要点 2：注意批发商提供的网址

如果供应商有自己的销售网站，那就要仔细的看看了，你可以多研究他里面的商品，然后对他提问题(要那种很详细专业的哦)，通过询问，你应该也可以了解一二，如果连提出来的问题都没有办法好好的回答的

话，那么，这个真实性就很值得怀疑的了，但是也是有很多训练有素的骗子的，所以问问题的时候，一定要问的细，是骗子总是会有漏洞的！

网上服装进货防骗要点 3：多与批发商联系

多和他联系，了解更多他们的信息，从其中看看有没有疑点其实这个是很重要的，因为从和批发商的交谈中，你可以了解到很多的问题，进货渠道，是否有实体商店，是否可以在当地当面看货，以及他对货品的了解程度。

网上服装进货防骗要点 4：注意批发商提供的地址

一般来说，批发商会有一个固定的地址，如果是个人供应商的话，那进价可能就要比价贵些了所以网上还是以公司的批发商居多的而他们都会有一个固定的地址你可以在网上搜索一下，这样可以找到很多的信息，仔细看一下，看看有没有漏洞比如说，是否和供应商提供的公司名称相符。

网上服装进货防骗要点 5：注意批发商的实体公司名称

各地一般都有很多的网络黄页，找到供应商的公司名称，去查一下，看看是否有，要是有的话，是如何介绍的，是否和你进货的商品类型相符另外，实体公司名称还可以查相关营业执照，看看这个公司是不是确实注册存在，而不是一个空壳公司。可以去各地的工商部门官方网站查询。但是不是所有的地区的工商部门官方网站都可以查的，这样的话，也可以打电话去当地的工商部门查询(只是希望不要遇到那种打着官腔的就好了

网上服装进货防骗要点 6：注意批发商提供的汇款途径

如果你从网上进货的话，就一定会存在汇款，那么用什么方式汇款，也是可以查到很多的疑点的！一般来说，实体公司进行网络批发的时候，要是很正规的话，应当提供的是公司帐号而不是个人帐号。另外，多和供应商谈，有的供应商也是同意通过支付宝汇款的(那样的话还可以省下手续费哦)。还有一种办法，就是通过快递公司的货到付款的服务！

五十七、创业开店如何防骗

开店已经有 1 年多了，这期间遇到了形形色色的坏人和骗局，亲身体会了‘江湖险恶’的道理，下面就将我遇到的一些骗术公布出来，希望给开店的朋友有所帮助：

骗术之骗取同情式

此种骗局一般会以店家的同情心为筹码，骗子一般会派出老人或小孩行骗(本人受骗的亲身经历是：一个老人拿了两张小纸条‘生意兴隆，财源广进’放在我桌上就不走了，刚开始我还不明白他到底要怎样，最后他从口袋中掏出钱暗示要给钱，看他是个老人，我便真的给钱他了)，这种骗术一般对有同情心的店家管用，后来我的朋友告诉我，这种人是一个团伙的，要我下次不要给钱他了。

骗术之换零钱式

此种骗局主要的筹码除了利用店家同情心以外，还有就是店家对钱的识别能力(所以在 开店之前，一定要学会区分真假钞)及细心程度，(本人受骗经历：一个女人先拿着一张假钞 100 来换取零钱，还说要 1 块的，我当时以为他是要换去坐公车，想到自己有时有会去周围 换换零钱，所以就换了给他，结果那女人见我没认出是假钱，便又派了他的同伙陆续在我处 成功的骗走了 600 块[主要是来充值]。)当然，发生这样的骗局，最应该检讨的还是我自己， 太大意，太相信人了。

骗术之声东击西式

此种骗局主要的筹码是店家的反应灵敏度与记忆力(细心程度)， 骗子一般会在店内消费 2 种以上的服务，且又咨询其它产品等，以混淆店主，而最终只给 1 种服务的钱(本人受骗 经历：1 人在我这先冲了电话费-没给钱，然后又去打公话，打完之后又来咨询其它，店里 还有其它客人，最后他付钱就只付了打公话的费用，就走了，而我也没有及时记起)，为避 免遗漏，建议大家先收钱再提供产品或服务(一定要仔细检验钱的真假)，我现在就是这样操 作的，即使是记忆力和反映速度不是很快的人，这种方法也是很有有效的。

骗术之催促式

催促式：此种骗局主要的筹码是店家的稳重性及承受压力的能力，骗子一般都会以各 种理由为藉口催促你快呀什么的，特别是在忙的时候，容易出问题；

其实，总的来说，最最关键的还是要自己小心，细心就不会那么容易被骗了，所以要 开店的朋友们，你们可一定要细心点哈!千万别像我一样粗心!还有不要贪图便宜，很多骗子 都是利用人爱图便宜的心理骗人的。大家一定要提防了。让我们每一个人都能够识别骗子的 骗局谨防上当。

五十八、贷款咨询公司借小额信贷骗财

近日，李女士反映其通过贷款咨询公司贷款不成，却被扣了“ 咨询费” 的遭遇。李女士做 生意需要 10 万元贷款，因为银行审批手续严格，需要提供各种资料，耗时耗力。于是，李 女士通过广告，找到了某贷款咨询公司。当时贷款咨询公司的工作人员向她许诺，各大银行 的贷款都能办出来， 并说可以多给她办一些，贷出 30 万元， 而且各种所需资料由他们准备， 不需要李女士费心。于是，李女士交了 6000 元“ 咨询 费” ，并特意在合同上加上了一条备注， 如果办不成贷款，全额退还“ 咨询费” 。

李女士说，当时这家贷款咨询公司承诺的是一个半月办成贷款，可至今三个月了也没办 成。贷款咨询公司工作人员告诉她，现在银行对小额贷款卡得严，不能办理了。令李女士没 想到的是，没办成贷款，贷款咨询公司却找了各种理由扣了她 1000 元钱“ 咨询费” 。

李女士说，在她交涉的过程中，有很多人因为没办成贷款要求该公司退还“ 咨询费” ，甚 至有人还报了警。“ 我觉得这家公司可能就是靠扣客户的咨询费来赚钱的，根本就办不出贷

款。因为他们的营业执照上写的是房地产公司，在合同上盖的章也是房地产公司，与经营的业务根本不符。”李女士表示，她不希望再有人像她一样损失了钱财，耽误了时间，却办不成事。

对于这种贷款模式，记者咨询了多家银行，银行人士表示，除了一些特定的贷款项目，比如二手房贷款等，银行可能会与中介公司有一定的协议关系以外，对于个人贷款，这种通过中介公司或贷款咨询公司进行贷款的模式，不是被行业公认的模式，银行也不会跟中介公司有任何协议，对于客户来讲风险比较大。

据某银行一位工作人员介绍，虽然各银行都有小额信贷这一服务项目，但基本上都处于“有名无实”的状态。据他介绍，目前各银行贷款审批都非常严格，有惜贷现象。银行贷款会与信用评级相结合，企业必须提供连续三年经过审计的财务报表及其他相关资料，中小企业等根本拿不出来，更别说个人贷款了。而正是这种小额信贷稀缺的状况，才使很多像李女士这样有贷款需求的人“有病乱投医”，最后不仅没办成贷款，反而损失了大笔的“咨询费”。

五十九、投资创业项目如何防骗

投资创业项目防骗：看营业执照

公司不合法，合法合作便是一句空话。看清单位营业执照上的注册资金是否雄厚，经营范围是否合法，小心皮包公司。

投资创业项目防骗：看办公地点

有实力的公司必须有自己的房屋产权。租房办公的单位无论技术实力还是信誉度都相对较差，遇到麻烦便逃之夭夭。

投资创业项目防骗：看经营独立性

有实力的单位大多不会挂靠其他部门。不专业的单位通常租用权威部门几间房子，假借“某大公司”“某国家部属”“某大学”“某专家”、“”、“”的名义来壮门面。

投资创业项目防骗：看技术力量

虚假技术转让单位通常是窃取别人皮毛技术后马上办执照，编造技术申请专利，然后利用专利申请(受理)号冒充正式专利。

投资创业项目防骗：不了解少涉足

如果你对项目不了解，千万不要盲目投资，只听项目商家的一面之词，往往会吃大亏。

六十、“做媒”诈骗

2002年5月的一天，xx公司的陈某突然接到一间自称是武汉某某高科技公司打来的电话，说自己专门生产一种“高级防化膜”，在渔业等方面有市场，市场价格三十多元/米，希望陈某能帮他们在顺德代理一下。正当他犹豫之际，突然有两人分别来到该公司询问是否有该防化膜出售，并表现出一副急需货的模

样。陈某见状，忙与武汉联系，武汉方面说：已经有一批货在广州，可以先去看看。于是陈便带着其中的一人去看货。那人看货后立即表示要这些材料，并马上付了订金 5000 元，于是陈某立刻付订金 10 万元，买了这批货。可等到货运回顺德，再联系对方时发现均已关机，再到市场一打听，发现所谓的防化膜只是普通的一种布，价格也只是几元钱一米。

六十一、揭秘六种银行卡诈骗

目前，银行卡诈骗的主要手法有“假吞卡”“假通告”“调卡”“网络钓鱼”“门禁陷阱”、“”、“”、“”、“”“短信诈骗”等。

银行卡诈骗之假吞卡

不法分子先将自制装置放入 atm 读卡器内制造“吞卡”假象，或是在 atm 出钞口设障，使 atm 机吐钞不成功，同时在 atm 机旁粘贴假冒的“客户服务投诉热线”引诱持卡人向假冒的“银行员工”“公安人员”或“透露卡号、密码等安全信息，或直接把资金转移到其指定的账户上。经查，目前不法分子的诈骗手段又有升级，出现了将真实银行客户服务电话号码嵌入小灵通号码，伪装银行客户服务热线的新手法，较之早前的手法更具隐蔽性和欺骗性。

银行卡诈骗之假通告

不法分子冒充 atm 管理单位，atm 机上张贴紧急通知或公告(如银行系统升级、在银行程序调试等)，要求持卡人将自己银行卡的资金通过 atm 转账到指定账户上，盗取持卡人存款。

银行卡诈骗之干扰操作

此类案件中，不法分子通常结伙作案，在持卡人进行 atm 机操作过程中，采取假装提醒持卡人遗落钱物、询问 atm 机使用方法、故意推撞持卡人等方式干扰持卡人的正常操作，转移其视线后在卡口插上假冒的同类银行卡，使持卡人误以为自己的银行卡被 atm 机退出。持卡人为防盗抢，慌乱中没有认真鉴别卡片真伪即离开，犯罪分子利用留在机具内的真卡，继续进行取款、修改密码甚至取卡后到商场消费等操作，使持卡人蒙受损失。

银行卡诈骗之网络钓鱼

骗子通过伪造合法网站(如银行、网上购物网站等)或假冒合法单位名义(如银行等)发出欺诈邮件，骗取网络用户的个人金融信息。

银行卡诈骗之门禁陷阱

不法分子在自助银行门禁系统上做手脚，或者在真门禁系统上粘贴针孔摄像头，偷窥持卡人银行卡卡号及密码，或者将读卡磁道及密码按键组装成假门禁，并通常在晚上将其安装在自助银行真门禁上。当持卡人在假门禁上刷卡并输入密码时，该设备盗取并储存银行卡信息。

警方提示，真门禁系统是不需要输入密码的。在 atm 机上查询、取款时，要留意是否有多余的装置或摄像头，输入密码时要尽量快速并用身体遮挡。

银行卡诈骗之诈骗短信

骗子通常假冒银行或“银联”的名义，向持卡人发送短信(或打电话)，假称持卡人的银行卡在某处消费，或卡的信息资料被泄露，诱骗持卡人拨打虚假短信中指定的电话号码，从而进一步诱骗持卡人在 atm 机上转账操作，将存款转到骗子的账户上。

六十二、创业从商的五类经典骗局

骗局一、双簧骗局

何为双簧骗局呢?这个骗局首先要让你知道供应商和需求商的一些资料。然后过一段时间让你淡忘。他们突然下单签合同。速度之快，让你没有时间去了解他们。当我们接下单来时，一定要找供应商，这个供应商(他早以经告诉你了)可能是空壳不一定有你要的货。因为他付了只有 30%给你。而供应商以种种原因会要你亲自带款去提货。这样他们至少可以骗到 50%左右的钱。这样的双簧骗局以经是老掉牙的骗局了，你怎么还上他的当啊。

要想退出，供需双方会以你违犯合同为由要你索赔的。

第一、就要去查那个中国人民解放军某部军需处是否有这样的人或需要这样的货。

第二、银行是否有他们打进来的款。

第三、以验收为理由去查看他们厂方。以这些为由你就能全身万而退了。

骗局二、回马枪骗局

何为回马枪骗局呢?就是一般而言，是特殊一定要定做的产品，市场上没有的产品。首先外贸公司向你下订单、说价格。各正常的正规的外贸公司是一磁的。签合同，预付 30% 的款，70%到交货付款。我们收到预付款就会生产，他也会一直和你联系，保持正当的贸易关系。当你的货物快生产完成或已经生产完成时，你会接到他的电话，以各种理由，如外商破产货物不要了。你的出口产品变成了库存货物。但这个货物你是卖不掉的，因为是特殊定做产品。过了三四个月或五六个月，有人来向你买库存货物，把价格压的很低很低。

象这种骗局如果你进去了，就不能全身而退了。要想预防必在之前，下订单、说价格都可以。合同上必需注上，特殊定做产品预付款 30%，定金 30%— 50%左右。还要加上违约赔款条例。还有一点很冒险，就是有人向你买库存货物时拖延一两个月的时间。

骗局三、回扣骗局

这种骗局是以正常的贸易手段来与你达成交易，但在签合同前向你提出要回扣。这个吃回扣在正常的贸易中也是有的。到最后你会以各种理由来要你先付给他回扣。

生意没做成企业先付回扣，有这个道理吗？真要回扣的他不可能在之前的，而都是达成交易后的。如果你这前付了，那就血本无归，想想清楚现给钱吧！

总而言之，企业不能轻易地付款。

骗局四、跨国骗局

跨国骗局其实就是骗路费的骗子。给你传真，要你寄样本、报价单，之后，传来外商的订单，都是很大的单，让你看了心痒痒，这么大的单多少可以赚啊。打电话要你出国直接与外商签合同，他们与外商签合同外商不放心，一定要厂方去签合同，当你问及要多少路费时他说是很少的，先办出国护照寄给他们，帮你办理出境手续。当你定好机票去时，他们告诉你出国要多少路费，这个路费会比真正的路费高出好几倍的。

如果真正的贸易，外商没看到实物样品是不会下单的。还有他们要你们出国签合同必需先问清楚多少路费。再查查该省的工商、税务、经贸委等有关部门的一些相关资料。来断定是否可行。

骗局五、合作骗局

所为合作骗局就是给你传真要你报价，然后说对方客户已经认可了，初步下了个单。这个单相对都比较大。要你公司经理以上或法人代表前去签真正的合同。可以当场做主签订合同(合作书)。

当你一行2人(企业外出人员一般为2人)到达后，他会非常热情帮你订酒店、安排住宿。到达对方的公司，你会看到这个公司很大、很豪华。使你得以信任他们。到最后不是签合同，而是签合作书。要你先付合作费3-10万元。

其实只要我们分析下就会看到漏洞百出。1、这么大的一个单，光看图片就下单吗？2、既然有客商下单了，还要先付合作费吗？这合作费可以从货款中扣除的呀。3、他们当时要我们去的是签合同，而不是签合作书，为何不提前告诉我们去的是签合作书呢？

这些骗子公司都以外省企业为行骗的目标。最好的防范就是不用理他。有外贸公司要你们过去签合同的，十有八九都是骗子。

六十三、网络防骗经

做生意，防得住骗，就相当于不做错事。不做错事，自然就能赚到钱。所以，做生意防骗，已经成了成功商人的第一课。

千万不要上门签约

陈洪又是一位资深网商。多年经商，陈洪总结出一条原则：千万不要去客户那里上门签约。“客户在签合同前都要到供货商那里考察的，但凡要求你上门与他签约的，一般都是骗子。”陈洪说，在他多年的贸易生涯中，仅有一次与对方是通过各媒体完全谈成了生意，

双方的签约也都是在网上完成的，谁都没有去对方的所在地。而一般也只有老客户才可能如此放心地

与对方做不见面的生意。

没有使用电子商务之前，陈洪就有过去客户所在地而被骗的经历，“去过好多地方，其中有一回就被骗子骗了 500 多元饭钱。”陈洪说，待到上了网，因为骗子更加容易获得供应商的信息，因此这类骗子越来越多，“你在网上的推广效果越好，能遇到的客户也越多，但招来的骗子也同样多。”陈洪说，“骗子行骗的惟一方式就是想尽办法把你骗过去签约，其实去的人没有想过，现在做外贸没有这么简单。”

各媒体则催生了更高明的骗术出现，高智商的骗子正在加入。就在不久前，一位生产商因为合同纠纷找陈洪咨询，她在阿里巴巴与一家镇江的公司谈某零件的加工生意，该公司是 5 年的诚信通用户，按理说有着很好的诚信指数，在最初谈判时，对方也显得很专业。为此，她前去镇江与对方谈生意。过去了，对方并没有向她收钱或是讹餐费，却告诉她这个单子很大，他们只是负责考察的中介，可以推荐她去苏州的公司具体谈，如果生意谈成，他们收取一定的回扣作为介绍费，如果没有谈成，就不收费。她接着又去了苏州，果然很顺利地谈成了生意，拿到了不错的价格。对方问她：你是否能做下来这个单子？如果能做，就交 15000 元的合同保证金。

到这份上，这位生产商乖乖交了钱。等把合同拿回来，她才发现不对了，在合同中写了一条，要求她提供一定数量的，满足 100%品质要求的产品，而懂行的人都知道这种零件的特殊性，只要对方愿意，总能在这种产品中挑出毛病来，使之无法达到 100%的合格率，这样，合同就无法执行下去，这位生产商不但已经交了 15000 元的合同保证金，还可能因此受到更大的牵连。而那家苏州公司与镇江的公司实际上是一伙人。镇江公司并没有收取任

何费用，他在阿里巴巴的诚信通会员记录继续保持良好，可以再次行骗。事实上，就在这位生产商被骗的同时，那家苏州公司以同样的手段与另外两家生产商签订了类似的合同。

一手交钱一手交货

做生意，尤其是外贸生意，其交易链条往往很长，即使是企业使用的产品，也往往未必是与最终用户直接进行交易，而可能是贸易商来交易。因为交易链过长，因此出现问题的可能性大大增加。

2007 年，陈洪同越南一位客商做生意，对方是一家贸易公司，为越南的一家工厂采购一批机器。生意谈得差不多了，对方提出了一个要求：当货物送到了海防港时再付款。陈洪考虑了一下，货物到海防港之后可能发生的事实在是太多了，于是坚决不同意，而提出要求：对方先付 30%预付款，货到上海港外贸仓库后再付 60%的货款，剩余的货款，当机器调试完毕后再付。对方见陈洪坚持，也就勉强同意了陈洪的做法，付清了 90%的货款。但当机器到达越南后，对方却又不断挑毛病，最后拒付剩余的 10%。这样一来，陈洪就损失了 18000 元。

但事实上，越南那家真正要使用机器的工厂其实并不愿意贸易公司这样做，因为这些机器涉及到保修，

陈洪提供的机器有 1 年的保修期，而合同中写明了，假如对方货款未付清，保修义务就不再履行。在这次交易中，越南方面的贸易公司为了实现利益最大化，进行了欺骗，结果是陈洪和越南的工厂都遭受了损失。

不要轻信网上信息

“现在各媒体上的来料加工信息全都是骗子的行为。”陈洪说，各媒体上有大量的，由行骗方提供原材料，找加工商加工的信息，他们所需要的产品往往很容易加工，而支付的加工

费又很高，但在交易时，要求加工方支付一定的保证金，或者原材料押金等。而当产品加工出来时，他们就会找各种借口指责产品不达标而拒收。

除此之外，一些骗子还做起了“旅游”生意，这些骗子声称自己掌握有国外一些项目的信息，然后组织国内企业前去考察投标。而实际上，这些信息要么是已经公开的，要么不存在。受骗的企业往往乐意向他们支付高额的费用前去考察，结果却什么都得不到。

就连行业网站也出现了诈骗者。陈洪告诉记者，尤其是在北京，这类诈骗者特别集中，他们在各媒体上收集那些过期的供求信息，甚至是假造供求信息，要求企业付费成为会员之后才能察看这些信息。而当企业付费之后，查看到的信息要么是过时的，要么就是对方的同伙继续唱双簧，形成新的骗局。国内已经有大量企业误信这些“行业网站”的信息，轻者遭受了数百元损失，重者甚至轻信对方，要求其帮助融资、找大项目，甚至上市等，花费了大量金钱，到头来却什么都没有得到。

“其实中小企业做电子商务，最重要的就是防骗。”陈洪说，联想到国内的很多中小企业都害怕做内贸，而因此选择与欧美客户做生意，在当前的商业环境下，往往是道高一尺，魔高一丈。先有骗术，然后才会有防骗的办法。但是，骗术其实不离其宗。把已有的骗术研究清楚了，新骗术也就能发现得更快、更容易预防了。

六十四、店家警惕汉堡包式诈骗

网店店家要警惕，网上连环诈骗。上家卡住发货，买家急需要货，为了能够促成交易，网购卖家把货款提前打给上家，结果人财两空。近段时间，这种采用“汉堡包”式欺诈法、假冒客服邮件等智能化、复杂化的网购欺诈案件呈增长态势。第三方支付支付宝提醒，用户需谨防此类网购诈骗新招数。

支付宝案例近日披露，新卖家“alone”以代售手机充值卡为主，在接到客户订单时再向上家取货，但在交易中却遭遇“汉堡包”式诈骗。

近日，一个买家需要购买 200 元的充值卡，“alone”向她的上家拿了货物以后就给了买家，交易进行顺畅。10 天后，同一个买家又买了 500 元的卡，交易再次成功。又过了半个月，同一买家表示自己需要大量的充值卡。尽管数额巨大，“alone”还是动用了自己所有的资金向上家进货，而上家表示因为货多，资金周转的问题需要 2 天才能交货，但直接转账就能在 2 个小时内发货，再加上买家不断催促“alone”

尽快发货，“alone”一急，就把钱直接给了上家，可是在付款成功后那个上家就消失了。

付款后，“alone”再也找不到上家，而急着要货的买家也再没有出现，“alone”产生了怀疑，于是在查了双方的信息和前两次给买家的卡后，发现之前给买家的卡都是已经充值过的，买家却没有一点疑问，这证明上家与买家是串通起来搞了这场骗局。

网购在吸引了大量用户的同时，一些不法分子也瞄上这一领域，由于不少用户麻痹大意，被骗案件时有发生。第三方支付支付宝提醒用户，网上交易确保使用担保交易，而大额的交易更需谨慎考虑交易细节。

六十五、加盟需谨慎

目前，形形色色的连锁童装加盟项目层出不穷。“投资5000元轻松做老板”惊喜项目、“一天赚1万”年薪百万诚邀童装加盟”…面对如此诱人的广告，很多人跃跃欲试，攥着、“…几千几万甚至几百万元资金，想要加入连锁童装的行列。

然而，连锁童装加盟并不像人们想像中的那么简单。在连锁童装加盟的世界中，有一本万利的神话，也有满盘皆输的惨剧。因此，要想成为连锁童装加盟的受惠者，投资者需要做好充分的准备。否则，盲目跟风，到头来只能捶胸顿足、哭天喊地，一切与事无补。

为了避免悲剧的重复上演，首先提醒投资者注意消除以下三大误区：

1、任何人都能开童装加盟

很多人认为，开童装加盟店对投资者的学历、智商的要求不高，任何人都适合。其实不然，开童装加盟店对投资者的性格、能力、经历是有一定要求的。例如，需要具有理智型性格、良好的人际交往能力和经营管理能力等，并且这些因素在很大程度上决定着投资者能否获得成功。

因此，投资者在童装加盟前应先问自己几个问题：是否拥有创业的激情、是否具有创业的潜质、是否善于与人合作、对连锁童装加盟经营是否有足够的认识。

2、一劳永逸的投资

有些投资者认为，童装加盟以后就可以躺着什么也不干，一切都由总部来管理，自己只等着坐享其成就行。其实，这种天上掉馅饼的事情是不可能的。

总部能够提供给童装加盟店的，只是一套童装加盟营运模式。童装加盟商只有按照其提供的经验和指导，按部就班地、切实地去执行，才有可能获得成功。换句话说，童装加盟商要想获得成功，需要自己和总部的共同努力。否则，即使总部在努力发挥指导、督促的作用，而童装加盟商自己不作相应的投入，那最后也只有站到失败者的队列中。

3、包赚不赔的买卖

童装加盟者继承成熟的经营模式，享受集中采购、集中宣传、专业指导等服务，这无疑有助于提高创业

成功率。但是，收益与风险总是同在，绝对保证只赚不赔的事情是不存在的。因此，创业者要理性对待童装加盟，要有一定的风险意识和心理承受能力。

在消除以上误区后，要确保连锁童装加盟获得成功，投资者还要注意以下事项。

1、投资前做好计划

有意加入连锁童装加盟行业的投资者，不管选择哪个行业，不管做何种项目，都必须有计划地进行。准备投入多少资金、每月预期多少收入、获利多少、净利多少、总投资什么时候可以收回等，这些问题都要提前做好计划，而且越详细越好。要量力而行，不应以前景的大小来决定投资大小，从而使投资超出自己能承担的范围。遇事多项几个万一，一旦失败，没有东山再起的后备力量是不行的。

2、精心挑选童装加盟行业

市场无限，商机有限。近年来，新冒出的热门连锁行业不在少数，但有不少行业没火多久就消失了。

因此，在选择童装加盟行业时，一定要仔细评量清楚：想要投身的行业是否具备良好的发展前景。如果这个行业正处于成长期，表示目前的竞争对手还不算太多，整个市场在今后的成长空间很大，越早投入，获利的可能性就越大，积累的经验就越丰富，赚钱的机率就越高。投资者如果想要加入已经进入竞争期、项目过于密集的行业，就必须仔细斟酌，衡量

风险。这种行业，不但品牌与品牌之间竞争激烈，在同一商圈内的竞争也是如火如荼的。好的地点都早已被先加入的童装加盟商捷足先登，现在再想加入，经营起来会比较困难。

同时，不同的行业有不同的市场特点、经营方式等，如果投资者对打算童装加盟领域的市场空间、经营方式等有一定的了解，再加上成熟童装加盟品牌的市场号召力，就会如鱼得水。因此，投资者在选择童装加盟项目时，要有门当户对的观念，尽可能选择自己熟悉的行当和领域。在具备一定条件的情况下，可以选择进入壁垒高的行业，这样可以大大减少行业内的竞争。

3、童装加盟行业的本地化调查

选择了连锁童装加盟行业，还要在当地进行大量的市场调查，分析此行业在当地的发展情况，是否具有兼容性，已有的童装加盟商的相关情况以及选址等实际问题，不要盲目上马。

4、谨慎选择童装加盟品牌

对童装加盟品牌的选择，一定要慎之又慎。如果只是看到广告上诱人的条件，看到漂亮的公司目录，就匆匆童装加盟，往往都会造成遗憾。

一般来说，越有竞争力的连锁品牌，它的童装加盟制度就越完整，它的财力与实力就越强大，它的发展前景就越好，因而就更有能力保证童装加盟者获利。

选择弱势品牌的童装加盟总部，虽然可以少缴童装加盟费与保证金，但相比之下，所能享有的总部的资

源和帮助也较少；因而许多事情都是要靠童装加盟店自己打理，竞争力自

然也就较弱。同时，由于童装加盟费较低，往往会造成童装加盟店数量急剧增加，造成童装 加盟商内部 恶性竞争。

5、慧眼细辨，签订合同

签订合同也是童装加盟者不容忽视的阶段。

连锁童装加盟是一种非常具有竞争力和发展潜力的商业模式，既有可能“钱景”远大，也有可能“陷阱”重重。所谓成也萧何，败也萧何，林林总总，变幻莫测，而所有的这些都需要投资者做好充分的前期准备。

六十六、如何防商业欺诈

今天是一个道德和信用失常的时代，赖账盛行、骗子猖獗。然而骗子们猖獗，首当其冲的责任在于那些被骗的企业存在多种甘于受骗的理由：行业不规范、企业间的恶性竞争、信用管理混乱、风险控制失调、法律和风险意识淡薄等等。在被骗后又讳疾忌医、躲躲闪闪、封锁消息，以防同行幸灾乐祸、融资无望，或者引来其他骗子对其下手。有这么多理由要与骗子做生意、谈合作，这次被骗了，下一次还会与另一家骗子继续合作，为什么？在财务状况不容乐观的情况下，有些公司同样会以拖欠货款的方式转嫁风险，成为新生的骗子，继续编织行业中更多更大的黑洞。

其实，骗子并不可怕，只要详尽了解各种骗术的手法，并与诈骗犯展开反欺诈的心理战，就能攻破各种骗术。

商业欺诈和陷阱的常见种类

1. 先小后大破产逃债

症状

开始做几笔小生意，能够做到及时付款，取得对方信任后做一单大生意，然后赖账或 恶意破产逃债。

或者利用假证件、假手续或假执照，包间写字楼，对外高薪招聘(当然关键位置是同伙)和采用现款现货的方式获得销售商的信任(实际上是拆东墙补西墙的手法)。在时机成熟，获得厂商信任的时候，会以近期有许多项目、资金少、有困难等理由签发延期支票，或五天、或十天、或一个月，当供货商们陆续上门催款之时，才发现经理们已经卷款潜逃，留下的只是办公用品及同样被“高薪”聘(骗)的职员们。

特别提醒

在选择新的分销商时要注意这种情况。

2. 骗一笔就跑

症状

通过某些途径搞到某公司(多为已注销的公司)支票，到一些公司采购，一般是高价购买，然后立即变现。此类骗子在每家公司所骗货物价值金额不会太大，一般不会超过十万元。如果当场无法提货，便会临时租用房间，或是酒店，或是写字楼，让商家送货上门，货到付款(当然是空头支票)，然后逃之夭夭。

特别提醒

当遇到不请自来的客户时，注意出现此类情况。

3. 经营不善转而诈骗

症状

以合法的手段进行公司注册及市场运作，在前期进行部分投资来包装自己(实际应称为伪装)，以期能够在行业中拥有一定的影响力和地位，譬如成为某个品牌的一级代理商或特约分销商，使之作为同总代理或厂家谈判的筹码。在从总代理或厂家提货后，又把欠款作为要挟的条件，使其继续供货，而厂家和总代理总是满怀着收款的期望一次次的让步。骗子们为了使货物迅速变现不惜高进低出，而厂家们的妥协也使骗子们的行为愈演愈烈，从而在侧面助长了骗子们“合理欠款”的嚣张气焰。当有风吹草动或有关厂家、总代理已因欠款与之对簿公堂、进行执行程序时，他们只需六千元工商注销费来结束这家欠款过多“经营不善而资不抵债”的公司，重起一家公司，可能这次注册时不会再用自己太太或母亲的身份证，改用了其他亲朋的称谓，自己依旧是公司所聘总经理，依旧住着名流花园的房子，开着高级轿车。从此周而复始、百无一疏，“有限责任”嘛，只承担有限的责任，不连带，不连坐。

4. 预付款或定金欺诈

症状

常见于工程承包和紧俏物资购买当中。以发包或销售紧俏物资为由骗取定金。

5. 合伙经营、联营欺诈

症状

具体方式很多，一般是欺骗合作伙伴。

6. 提供假供求信息欺诈

症状

常见于提供此类服务的中介机构。

7. 合同欺诈

症状

欺诈方法多样，欺诈手法隐蔽，不容易被察觉。

8. 信用证欺诈

症状

常见于国际贸易。由于信用证结算适用于国际贸易且强调信用证与基础贸易合同分离，使欺诈人有一定的可乘之机。

9. 内部“吃里扒外” 欺诈

症状

一般是公司员工与骗子内外勾结联合欺诈本企业。骗子从该公司骗走货时，此职员是在履行职责；当被骗事实无法掩盖时，此人引咎辞职。

10. 网上欺诈

症状

美国联邦贸易委员会公布的《扫荡网络诈骗》报告中，列举了全球十大最流行、最猖獗的网上欺诈手法。其中以网上拍卖名列榜首，受害人大多数中标付款后却收不到商品。执法人员指出，大部分的网络诈骗其实都是老把戏，人们多是因贪小便宜而不慎中计。除最多的网上拍卖外，其他的诈骗分别为：网络服务契约、信用卡、提供免费网页、多层直销、商学机会、投资及保健产品。常用的欺诈手法还包括网络公司会先行送出“折扣券”支票，当消费者真的把支票兑现，便会自动同意该公司成为他的网络服务供应商，每月硬性收取费用并骗取长途电话费。

商业欺诈和陷阱的一般手法

一般手法

- ◆利用企业急于摆脱经营困境和业务员急于销售的心理。
 - ◆私刻公章，窃取或伪造营业执照、介绍信、批文、结算凭证、各种单证和合同书等。
 - ◆打着“名人”“国家某某机构”“国家或省市领导人”、“ ”、“ ”的旗号，冒充领导干部的“亲属”或“密友”。
 - ◆通过吹嘘、包装和对自我的夸大性介绍，骗取对方信任。比如：开高级轿车、住高级宾馆和写字楼。
 - ◆向对方企业领导和业务人员行贿，使受贿者大开方便之门。
 - ◆利用假广告、假承诺、在网络上发布信息、返本销售、返本租赁和委托加工包销产品等方式欺诈。
- 注意识别商业欺诈的表象特征。
- ◆各种身份证件特别全，全部都预先准备在提包里；
 - ◆对你的招待特别周全；
 - ◆给你决策的时间较短，并以利益为诱饵，强调“时机不再来”；
 - ◆拖延时间。

商业欺诈和陷阱的预防手法

不诚实商人一般愿意从事的行业

- ◆原材料采购
- ◆百货批发
- ◆家用器具
- ◆电子产品
- ◆保健美容产品

因为这些商品属于通用产品或较小的商品，易销售，容易移动，难追踪。

业务员需要特别警惕的几种情况

- ◆不请自来的客户
- ◆非常年轻的老板或负责人
- ◆老的或退休的负责人
- ◆难以确定的经历背景
- ◆令人迷惑的复杂的组织机构(特别是新业务)
- ◆找一些知名人士作为其专家、顾问、名誉主席等

企业预防商业欺诈的五条金律

- ◆记住：“天上不会凭空掉馅饼” 更没有免费的午餐” ， “ 。
- ◆戒贪、戒方便、戒便宜。
- ◆提高观察和判断能力，增强防范意识，多问一个“为什么” 。
- ◆进行广泛的资信调查，骗子总有露破绽的地方。
- ◆学习法律知识，慎重签订合同。

六十七、细数九种大骗子

欺骗是人类的一种罪恶，但它却渗透在我们生活（包括所有网络交易平台内）的每一个角落。我们痛恨欺骗，然而社会上也有一些人却靠欺骗度日谋生，让我们一起来揭露这些罪恶吧，下面教你如何识九种骗子。

第一种：网赚骗子

众所周知，任务中国网站上可以解决设计、开发、3d 等外包项目，也能凭能力赚到外包收益。大家要善于辨别网赚骗子，以免吃亏。在网上看到一加入就能获得高工资、高收入 的项目别去参加；要无担保预付款的项目坚决不做；网页很粗糙的，看起来很没水平的项目 要慎重。

第二种：上网购物，先汇款再发货的不交易

上网购物的交易机制很完善，可以通过支付宝、财付通、百付通等等第三方支付进行交易。如果有人让你向其银行先汇款，再发货的，坚决不要相信，因为你汇款后，这人就会消失。（任务中国的任务宝也可以确保交易安全，跟支付宝类似）

第三种：手机短信提示你中大奖

手机短信或者电话提示你中大奖的信息，也千万不要相信，天下没有免费的午餐，这种不劳而获的财富不可能就这么降临在你身上，千万不要相信这种信息，如果骚扰很厉害，可以打 110 电话报警。

第四种：qq 信息提示你中大奖

当有人通过 qq 发信息给你，说你中了某某大奖时，千万不要相信，更不要向对方的银行汇款等等。这种情况不只是发生在 qq 信息提示，各种网页提示你中奖的信息，都要擦亮眼睛，去其官网查询或拨打官网客服电话咨询。

第五种：工作就业谨防受骗，陌生电话告知你被录用

这种情况大部分发生在刚毕业的大学生身上，当你正在找工作时接到莫名的电话，告知你被国内某出名的公司录用，然后让你带上衣服直接去上班，且给你一个陌生的联系电话时，千万别上当。这种情况下，你可以拨打某公司的电话，找 hr 咨询下再行动。

第六种：加盟致富发财的项目

加盟致富发财的项目一般是要提交 188、198 元或更多等加盟费，利润说的很诱人，在加盟这些项目前，上网要搜索下这家公司，看看是不是骗子公司。多方打听下才汇款，188 元不多，但是对于骗子公司来说，每天骗取 10 个人就是一笔不菲的收入了。

第七种：跟火车票贩子交易，先汇款再给票，坚决不做

逢年过节需要回家的朋友注意了，这个时候一般你是买不到火车票的，所以，你会去购买黄牛票，这个时候一手交钱一手交票，还没什么风险。但是，如果让你先给其银行汇款后，再和你约个地方给票，这种交易千万不要相信。

第八种：用假金银财宝骗钱

骗子手持泛黄的“遗书”和装有“金佛像、金元宝”的土坛子，谎称是施工时从地下挖出来的，并以一副可怜相称回家探望父母无路费，邮寄要被检查等谎言，博得您的同情。最后，

他会以十分优惠的价钱将“金元宝”卖给您，骗取您所有的存款，还让您有一种既解了人家的难题又占了便宜一举两得的满足心态。

第九种：打电话说是你昔日同学，向你借钱，千万别仗义

一般这种情况下，有陌生号码给你电话，然后说是你昔日同学，让你猜他是谁，这种情况下你会很惊喜的去猜他是谁，然后随着声音觉得像某人，当他取得他信任的时候，他开口向你借钱，并让你给他某个卡号汇款的时候，千万别仗义。

六十八、火眼金睛 识破连环骗

2009年2月25日，约上午11点左右，在我的一家数码冲印店里（照相、冲洗照片等业务），有一男的说是附近的景*小学一个副校长，学校要替学生拍摄出入证胸卡上的人头一寸相，问我们能不能上门拍摄，价格是多少。当时我一听到就乐坏了，知道这学校有接近2千人，如果拍摄一寸证件相，那可赚大了（做过拍摄冲印这行的都知道，拍摄集体相、证件相的利润很大）。

通过交谈明白了大概情况，照相有1900人左右，胸卡做2套（即3800套左右），我报价连胸卡+上门拍摄总共7元/人；副校长马上答应，并说下午带主任一齐过来交付定金，明天就可以开始拍摄；他又说了，下午报价时报价10元/人，元是他的回扣，按总共38003套，10元/套报价；我想这个副校长这么爽快，脸皮也够厚的，直接说要回扣。我算了一下，3800套x10元总共38000元，除去杂项费用，我起码都有1万多元的净利润，在现在的经济环境还能接上这么一单业务，真是太好了。

如此大的利润我心里别提有多美了，心想就算这位副校长要回扣佣金也正常，以前我给每个学校的负责人都有不同的回扣，比如买手机、电器、现金等。然后副校长他说了一大堆道理，说什么校长也要生活、要养车养楼养孩子的、各项都要支出、也希望我们体谅一下、有钱大家赚、回扣的事也不能给他们学校的人知道等等……我当然附和着他说的话。

约半个小时后，这副校长来电话了，说下午和主任财务过来交定金，并一再吩咐报价10元/套不要搞错，最后又说了一大堆人要脸树要皮等做人道理之类的话，我心想，这我比你清楚得很，而且你也太想要回扣了吧……

下面骗局开始了……

约一个小时后，副校长又来电话，说明日卫生局的人要来学校检查，学校要搞大卫生，并请了清洁公司的人过来，问我有没认识做化工的朋友，学校要买一批清洁剂，是进口华美牌无伤害无味道环保型的500ml；副校长说以前这是卫生局局长亲戚叫李先生提供，供货价250元/支，报到学校是320元/支，70元是回扣，谁知后来有一次李先生的老婆去学校财务结算货款时，闲聊无意中透露了这一供货价，还好这位财务与副校长有点私交，没有捅出来回扣的事。副校长因为这次差点被出卖，就不想在他那里进货，但又不能撕破脸，便希望通过我这购买，叫我帮帮忙，副校长立即说，“要不这样吧，你就当帮我个忙，你打电话给那位李先生，叫他下午送货到你那，但不能说是我叫的，因为我不方便出面，回扣你拿40元/支，我拿30元/支，有钱大家赚嘛，总共要40支，你也赚得多了嘛，帮个忙，好吗？”我说行。嘿，这

副校长倒也挺会做人的，反正这对我来说不是坏事，何乐而不为？然后副校长把那个李先生的电话给了我。

于是我给打电话给李先生，我说要 40 支华美牌 500ml 的清洁剂，无伤害无味道超浓缩的，李先生说，“这是香港进口的，刚好东莞有客户要定货，刚派厂里的送货车送出去了，

工厂可能不够这么多，拿得这么急，能不能三四天后拿货？”我说不行，明日搞卫生要用，李先生说，那等一会，问问厂车到哪里了，看能不能先给我一批。

刚挂电话一会，副校长来电，问事情办得如何，并吩咐我这事要办得掂当，以后大家还有合作的机会，我连声附和。

一会李先生来电，问我是不是真要得很急，三四天后能不能？我说不行，下午一定要，李先生才说，送货车已经到天河区车圃的一个高速路口停下来，准备上高速直接去东莞，如果我真要得这么急，可以先给我这一批货，毕竟第一次合作，但要我们自己开车过去拿，他们就不方便送过来；我连声道谢，说自己有车，没问题，并叫他们等等，最后问了一下货款是给现金还是如何？李先生说要给现金结算的。

挂了电话后没二分钟，副校长来电话了，我说有货，并说明了情况，副校长连声道谢，并称赞我此事办得好，以后会有很多的机会合作，下午就会同主任财务一块过来结算给定金了。

此时，我心里登了一下，便问副校长，那现在这批货款如何？40 支 x250 元/支，1 万元的货款。副校长说，“这样吧，现在是中午时间，财务都不在办公，我也不在学校，你想想办法，先把那批货拿回来，下午我回去学校后马上和财务过去，并连照相的定金给你，放心吧，我学校就在你附近，还能走得了？我堂堂一个校长，言而有信，放心吧（又说了一大堆话）……”

我放下电话后，想着 1 万元的货款，怎么竟然要先拿去进货？奇怪。突然，我灵光一闪，这其中会不会有炸？这时我警觉起来了。

没过一分钟，李先生来电话了，我没有马上接，而是思前想后的想了一下，脑袋开朗了，电视上也播出过类似的事件，看来是被人忽悠了，那位所谓的副校长先是以照相的业务与我交谈，然后再以学校搞卫生要买清洁剂为名，叫我去买这一批价值 250 元/支的清洁剂回来（实际可能不值 10 元/支），这才是目的。

我这才拿起电话听，当然，这位李先生一样把事情说得很急……我已经识破了他们的骗局，并没有说什么，附和着他们的说话，只是哎、哦、嗯、是的、好的等等字眼，心里已经在笑了……

个人点评：

整件事中，我没有任何的贪小便宜之处，按一般做生意的方式来处理，也正是这样，才一步一步的顺着副校长这位骗子铺好的路走，最后差点上当。我想大多数做生意的人，在这件事中，都是走到最后一步才明白这是一个骗局。而我在这交易过程中，只是多留了一个心眼，才没有中招；虽然我不是一个精明的生意人，但也不笨。

骗子也有他的精明之处：

骗子刚开始以照相为名，先骗得我的信任，也许为了令我信任，他们应该是先把附近的冲印店的报价都摸清（或者这些冲印店已经被他们骗过）以便在与我谈的时候信口开河，说得跟真的一样，让我完全没有戒心，而随后以各种理由骗我购买他们所谓进口的高价货。在后来骗我购买他们进口高价清洁剂的整个过程中，他们都以电话方式进行沟通诈骗，此为不留痕迹及没有太大被捉的风险。

其次，他们在时间上把握得非常好（这我不得不赞一个）。首先故意选择在接近中午的时间，这样可以以其学校的财务中午休息为理由及他本人要出外应酬而没时间；其二，从

骗我购买清洁剂那时段开始，他们二人，左一个电话右一个电话，连续不继的打电话轰炸我，让我感觉到时间很仓促，也不容我有考虑的时间，让我在短时间内迷茫而上当（这应该与传销的洗脑形式相似），其中表现在一、学校第二天就要，时间紧；二、以他厂的货车快要上高速为由，叫我开车赶紧过去提货，根本不让我有考虑的时间（这是他们精心安排的一个手段）。

再次，骗子安排购买的清洁剂也有点名堂。首先骗说这是一种环保型，超浓缩型等的一种化工产品，因为此的专业知识面，一般的老百姓分不清（起码刚开始的时间会被他们搞糊涂），实际就是一般的家用清洁剂；其二，也许大家都会想到，为什么要买这种牌子？为什么要在那位李经理处买？这当时我也提出来，他们很巧妙地骗过了我，说学校以前是用惯这种牌子，学校的财务对此的价格与使用性能熟悉（当然也搬出了里面有回扣佣金的话），还有重要的一点，因为是卫生局的人过来检查，而这位李经理是其卫生局局长的亲戚，有了这一层黑关系，逼着要在这购买（这就是中国的为官之道，呵呵，好象说离题了）。

还有，他们在整个通话过程中，都是以一种很平稳的商业交易方式来交谈，包括以回扣佣金、利润大等作诱饵，营造出这是一单大生意的商业气氛；并对我们的交谈方式、问题等了如指掌，似乎都在他们的掌握中，这都说明他们做了很充分的准备与前期工作，并在各个环节都安排得很精密，步步为营。

还好苍天有眼，把这些坏蛋的伎俩都现形。

最后我没有报警，也不知报警有没有用，毕竟没有任何的实际证据，他们也没骗成功。

六十九、创业怎样防骗

随着电脑网络的普及，电子商务迅速发展，网络贸易已经来到了我们身边。但是网络毕竟是虚拟的，创业者面对网上形形色色的商贸网站，怎样才能防止上当受骗呢？

a：随着网络的复苏，网络贸易（电子商务）势必成为近两年的商贸热点。而由于网上骗子太多了，所以我们今天就来讨论一下在网上做生意防骗的招术。

b：其实防骗的办法也很简单，我就一招，要求交易对方传真一份当地工商局认证的营业执照和上级主管部门批准盖章的文件，一般骗子就会滚蛋。

a: 那可不一定。就像我刊上期“特别关注”栏目刊登的《乐家家人间蒸发》一文中的公司一样，有很多骗子有齐全合法的手续，但仍然在行骗。不过，你这个办法的确能让大多数骗子现形。

c: 可以在网上查一下它的不良记录。一个正规经营的公司，在各媒体上应该能搜索出很多相关信息。包括介绍、新闻、注册等信息，也包括被查处、被投诉的信息。比如：试试搜索该公司关键词，再搜索其中有无行骗记录等。如果是淘宝易趣的店铺，则有信用评价，仔细查看已经成交的顾客的评价。

b: 可以查查公司留下的联系方式。既然违法行骗，都会为自己留有后路。联系地址要么虚假，要么含糊，联系电话以手机、移动小灵通居多。一个连固定场所、固定电话都不敢给你的商家，你敢相信他的信誉吗？

a: 另外，如果查实是个人在经营，得注意是否有约束机制（比如易趣的卖家通过了身份验证）。因为工商部门对个人商业行为的约束力少得可怜。

c: 有些出售it产品的欺诈性电子商务网站，上面的物品很便宜，这时也要小心。仔细看：他们留的联系方式往往是手机或者是小灵通，地址也是虚假的。

b: 其实这个很好验证，只要你提出与他当面交易，他就会露出马脚。

c: 但很多人还是因为贪便宜而上当。有时我就想，到底是谁骗了受骗者？是骗子还是受骗者自己？无欲则刚，不贪谁都很难欺骗我们。

a: 不过，商家追求的目的就是让利润最大化。这也很难避免的。

b: 我还想到一个办法能让骗子现形：任何公司只要正常运营，都有快递或者邮政发货单号，要求对方提供最近的几个顾客的快递号，根据此号码，可在网上查询是否有成功发送的记录。因为不会显示顾客购物信息，所以他没有理由拒绝此查询要求。

a: 这是一个好办法。我也想到了另外一个办法：要求对方货到付款。货到付款是骗子的要害七寸。我们不能奢求目前的中国电子商务公司都能提供全国地区货到付款，但该公司所在城市或区域，应该能提供货到付款的服务。这也证明该公司有足够的实力，并是认真在经营。如果对方这点都办不到，你就不要冒险跟他做生意了。

b: 所以不管跟谁做生意，我的建议是以低价物品成交第一单。实践是检验真理的唯一标准！可以尝试性购买低价的商品，获得该公司在销售、质量、发货、服务等方面更多了解，如果满意，就可以逐步购买其他的价值高一些的商品，信誉是长期的诚信积累。但骗子只是“钓大鱼”的，没时间来理睬你的“小单”。

a: 另外，如果在网络上发现求购某种商品或者接到一些不知名的电话要求合作等等，你可以首先声明，要求该单位到你们单位来考察实力。考察完实力以后签合同，否则其他的

一切免谈！一般如果是个骗子公司，这些人是不会来的，因为骗子们都有一个自己活动和熟悉的环境，如果离开了这些地方就如同鱼离开了水一样。不要因为人家给你的条件多么优惠，你就因此而恋恋不舍。如果是这样那你就输得很惨！

b：我们其实一直在谈如何让骗子现形。而实际上，对付骗子的最好办法是动用国家机器对其进行毁灭性打击，杜绝后患

a：公安机关也处理了很多这样的案子。只是这是一个长期的斗争。现在我们创业者的首要任务，是加强自我保护意识，识骗防骗。

c：我在想，如果成立一家对付骗子的公司，生意一定火爆！呵呵。

a：说到底，还是要建立完善的诚信制度和保障机制。那样，骗子就会少很多，公安机关也不会管不胜管了。

b：是啊，我想在此呼吁大家：诚信经商，诚信做人。

七十、天上不会掉馅饼

现在的骗子很高明也有老套，他们大胆也有受法律的保护。但是，只要我们坐下来静静的思考，这些骗局就会漏洞百出，毕竟天上不会掉下馅饼！

骗子的主要的目的是钱，他抓住了每个企业的心态，用的方法（骗局）不同，在不知不觉中给你下套，但要注意的是他们下单、提货的速度是非常的快。让你觉得大单来了，觉得利润高，明知他们有点不可信但还是在利润的诱惑下去试一试。

现在的骗子很高明也有老套，他们大胆也有受法律的保护。有的利用下大单给企业，上企业考察，企业会贿赂他们的业务员。说到这里，我想问一下，同样两个有竞争的企业，你贿赂他十万我可以贿赂他十一万。这样下去不是企业与企业之间的竞争了，而是变成了贿赂竞赛了。对企业有用吗？难怪一些骗子会抓住这个“机遇”。

还有一些骗子用做“中间人”而达到他们的目的。这个“中间人”就是帮你和外商当面谈业务签合同为由，从中收取会费、路费等等。而这些骗子也能抓住有一点防骗意识的企业。企业会考虑到出国谈业务没有钱会落在他们手中。出国谈业务就只有路费而以。但不知这个路费会高出原本的几倍之多。而这个费用他会在准备动身前告诉你的。你的机票什么的都已准备好了，使你不得不去。

更有一些老套的称之为“双簧骗局”这个骗局首先要让你知道供应商和需求商的一些资料。而这些公司可能是合法的。供方和需方是同一伙的。后过一段时间让你淡忘，他们突然下单签合同。速度之快，让你没有时间去了解他们。

当我们接下单来时，一定要找供应商，这个供应商（他早以经告诉你了）是空壳的。因为他们会付 30%

给你（取你的信任）。而供应商以种种原因会要你亲自带款去提货。这样他们至少可以骗到 50%左右的钱。当然企业是合法的，人是假的。

另一种是：我们已经知道他们不可信时，退出了，他们会以违约合同而要我们索赔损失的。原因在与他们是“合法的”的公司。真因为这样，陷进这些骗局是最难对付了。只要我们坐下来静静的思考，这些骗局就会漏洞百出。天上不会掉下烙饼，也没有这样好的事。

七十一、你在创业 骗子也在创业

随着创业的脚步一步一步的向前迈进，各种骚扰电话和推销广告也纷至沓来，似乎处处都是陷阱，张开大嘴等你落网。尤其是前几天报道了某网的创业历程后，居然一天接到三个骗子的电话，让我对这个现实的世界又多了几分无奈和感慨。

早上刚刚上班，接到第一个电话时是从公司前台转给我一个电话，说是一个什么香港某某集团的某某总找我。当我拿起电话习惯的说你好时，电话那头忽然传出一个非常陌生但热切的港式普通话，非要说在几个月以前见过我，想过我这里拜访一下。当时我又奇怪，有犹豫。奇怪的是我从来没有印象在什么地方、什么地点见过这个所谓的香港老板。犹豫的是，如果真是一个什么一面之缘的朋友，拒绝别人又似乎显得不礼貌。但我还是始终耐着性子，不失礼貌的问了对方的公司、网站、姓名、电话等细节后，对方似乎也觉得我是个不好对付的人，勉强的约在下午过公司来拜访我，好歹在我的地盘，量他也不能咋样。

结果我等了一下午，始终没有这个什么总登门，后来一个电话也没有来了。几天过去了，我更加断定这是一个骗局。不过我觉得对方幼稚的是，似乎凭着一个港式普通话就可以行骗了，好歹我从位于 29 楼的办公室望出去不远处就是香港的地盘，这个手段在深圳使未免也太浅薄了点。

到中午正在和客户吃饭时，公司前台又电话过来说国家某某局的某某主任找我。问我可不可以把手机号告诉过去。当时我一听，怎么搞到国家某某局去了，好一阵激动的心情溢于言表，似乎组织的温暖远隔万水千山照耀到我的身上。但直到下午这个电话一直没有再打响过，而我反复的照着这个号打过去，对方也始终是忙线的声音。

开始我以为错过了什么宣传良机，但越到后来。我越觉得这个是有问题，国家领导人再忙也不至忙到电话始终占线吧。于是我就放弃了拨打这个电话，这个电话始终也没有再来过。错过就错过吧，天下有这么多好事吗？

到下午，正在接受采访时，忽然有某卫视从北京打电话过来采访了，一个非常职业化的女声，自称是香港著名的某卫视的编导。首先对我非常高度的做了一番赞扬，然后告诉我春节期间有一档节目是专访新兴的各媒体企业的。考虑到网站的知名度以及目前的影响力，加上有政府领导的特别打招呼，要到我们公司做一个专访，前期的所有的费用都是没有的，但后期的制作费要 1.2 万/分钟，她建议我制作 5 分钟，也就是

6 万块钱。并且利用她 自己的关系可以在中央电视台及海外多家电视台进行转播。

当时一听，我内心那个激动呀真的是难以言述。我自己倒不想去钓名沽誉，但我深知 电视台的报道对这种新生网站的重要性。电视台可以成就一个品牌，也可以毁掉一个品牌， 如果真的能上央视那可真的就上了个台阶了。 但激动之余她的急迫采访， 她的政府领导打招呼的说法还是让我隐隐觉得一点不对劲，似乎没有什么领导可以对我们这种草民特别眷顾 啊。

一方面担心这个是骗局，另一方面觉得如果这个是机会的话，错过了多可惜啊。一时间，仿佛有张百万英镑在我面前飘来飘去，一会是张馅饼，一会就变成个陷阱。这个经历我 还真没有啊，6 万块虽然不是很多，但也是我们的血汗钱啊，如果是上当受骗岂不是非常冤 枉，由于她必须要我很快给答案，我还是争取到说下班前给回复。然后马上登陆阳某卫士的 网站，发现网站上有申明“没有任何收费采访”

后来我又哆嗦着拨通了一个前辈的电话，他告诉我，采访都是不收钱的，如果收钱的话，就免了吧。我还是不死心， 通过朋友找到了一个电视台的朋友，我刚说两句话，他就说，后面的是“采访不收钱，制作费多少钱一分钟，是吧？” 顿时我愣了，他坚定的说，别理这种人，别听这个鬼话。至此，我才算稍微放下点心，前进路上差点又偏离了方向。

搞笑的是，第二天还是这个电视台，但另一个编导又对我说了同样的话，周围还隐约 传来一大堆嘈杂的电话声，于是我彻底相信这就是个骗局。第二天，又有个某卫士的电话过 来，用一样的套路，刚说了两句，我就告诉她“采访不收费，制作费多少钱一分钟，是吧？” 这下她愣了，我又说“谢谢了，中央电视台已经免费给我们报道了，收费的节目我们就不做了”，她彻底呆了。

经过这些挑战和交锋，我在想，创业路真是条不平路，你在创业，骗子也在创业，他 会随时盯着你，等你稍一迷糊就吃掉你。

七十二、提防十种订单骗术

第一,对方要求你免费提供样品的不能接,因为对方以各种理由要求你寄样品,寄了说不行,又再叫你寄,或者就没有了下文,或者说你的衣服报价高了,对方拿到你的样品却叫别的公司来低价做……所以,没有付费的样品一定不要寄,除了你们是老客户和相熟的伙伴关系……

第二,以卖单的形式抽取佣金,而不付定金的不要随便接

第三,叫你带样品到对方去签合同的,请不要随便去.

第四,对方叫你报价,没有详细的要求说明,图纸,或详细的规则要求不要随便接.

第五,对方发来的传真资料,邮件没有具体的联系方式,只提供了一个电话的不要輕易去接.

第六,说单子很大很大,叫你马上到某某酒店里谈,但对方对这方面一点都不专业的..不要随便去接.

第七,做外单的话,据我的经验,只承接沿海地带广东,北京,上海,福建,浙江的单子.其它地方的一定要考

虑清楚.

第八,对方说单子很大很大,价格很高,对方的来头比较大,发来相关要求你提供产品资料,公司情况..你要小

第九,对方手里有单子,说可以给你做,但要回扣……这些都是骗人的把戏.

第十,没聊几句就说我们可以下单给你做,不过你要表示表示,请客啦……

以上十大订单不要轻易去接,结局只有一个——上当受骗。

七十三、神奇的魔术 骗术

相信大家都看过魔术,非常的神奇,但你知道怎样把 1500 元在几分钟之内变成 350 元吗?下面带你进入“魔幻世界”……

前天晚上,丽水市丽青路上的一家宾馆内,在服务员的眼皮下,一男子用了变魔术的方法将 1500 元变成了 350 元。

服务员回忆,当时男子说晚上要住宿,准备开三个标准间。还没办手续,男子就拿出 24 张 50 元,再点了 30 张 10 元,凑足 1500 元后,要求换整钱。想到是顾客上门,而且可能是三个房间,服务员就同意了。

男子收了钱后,没有马上离开,而是继续与服务员谈了住宿的事后才从容离开。几分钟后,服务员再次清点这些零钱时才发现,1500 元只剩下了 350 元。服务员小金回忆说:钱就在眼皮底下清点的,一刻也没离开过,怎么一下就没了这么多张呢?

派出所民警在宾馆监控上找到了答案:原来,男子在再次“清点”时,把钱像折扇一样打开,元的纸币都放在了最上面,10 然后以迅雷不及掩耳之势将放在下面的 50 元面值的纸币抽出,塞到了口袋里去了。民警介绍,这种手法就是魔术表演的常用的手法,一般人看不出 来。

那么,男子既然得到了服务员给他的整钱,为什么不立即离开呢?民警分析:他就是担心服务员当时就数钱,这样现场就会被发现。

编者按:看来,骗子胜就胜在手脚快,在服务员还没有反映过来的时候骗子已经转走了大部分钱,提醒各位老板服务员们,收钱之后也要反复清点,不要“大意失荆州”啊。

七十四、兼职创业也会受骗

商品社会,处处商机,但相对的,一些不法分子开始利用兼职创业为诱饵,诱人上当。

廉价的公司壳体

骗子和准骗子们在抵送给你的资料上往往是首先把政府注册文件放在前面,并且一而再、再而三的强调是经过正规注册的。但是,正规注册就能保证不是假的吗?现在工商税务注册的门槛很低,在一些经济发达

地区，全套的政府部门注册手续连代办费，一千块就搞定，一些写字楼也更是出了许多招术来吸引商家入驻。

赢利

与以前不同的是，现在很少有骗子说是某某项目一年就可以成就个百万富翁出来，而更多说一个月能赚个三五千块，看起来更加的逼真。其实，这个赢利状况很难事先测算出来的，这要根据各地的市场情况，客户投入，市场发展进度等等诸多因素综合而成的，笔者公司的客户月赢利其实相差很大的，从数万到保本的都有，哪有那么多旱涝保收的美事？

在区域的选择问题上

许多产品存在一定的区域特性，不可能是所有区域都适合的。但是，骗子公司的产品往往是全国东南西北中，到处都适应。总之，有人的地方就能销售。大家可以事先进行联系了解，特别是一些明显有区域差异的产品，看对方怎么答复。

市场指导方案

许多边打工边创业者以前都没自己独立做过生意，在承接项目时必然需要项目发包方的技术知道，于是很多骗子或是准骗子也宣称提供详细的市场策划运营。

七十五、创业路上的“温柔陷阱”

当今的创富时代，商机与危机总是并存。在创业路上的你要睁大眼睛，千万要提防致富中的“温柔陷阱”。

创业领域虽商机多多，但同时有风险重重，面对眼花缭乱的创业市场怎样创业者该怎样去甄别和规避其中的种种陷阱？利用信息能赚钱，然而时下有些信息骗子们花招迭出，设

计出一个又一个圈套，使致富心切的人们不经意间大上其当。下面揭露时下最常见的行骗手段，以提醒大家警惕致富种的陷阱，避免不应有的损失。

一、免费供种：近年来，不断有“免费供种”的广告见诸于报端，当你去电去信联系后，他们不是要邮寄包装费，就是要技术合作费或是合同公正费。当你把把钱寄去后，有的要么寄来一些所谓的种子，有的甚至音讯全无。他们打着“免费供种”的招牌，误导诱骗购买。要知道，天下没有免费的午餐，天上也不会掉下馅饼来。

二、高价回收：许多人打扑克 xxx 药材研究所、xx 药材市场的招牌，销售种子种苗，一些价格下滑的品种在广告中肆意吹嘘，声称是国家规定发展的紧缺药材，并且广告故意给人一个模糊不清的概念，说每亩产值多少万那些不懂药材行情又致富心切的人为之怦然心动。还有将一些对环境及栽培技术有较严格要求的品种，一律说成南北皆宜，易管理。他们打扑克“高价回收”等幌子，骗人上当。

三、来料加工：一些人以支付高回报的加工费及回收产品为诱饵，以达到收取加工管理费，骗取押金的目的。广告称只要交保证金，就可免费领料组装、回收产品，让你获取丰厚的组装费。当你交付保证金领料组装完产品送交时，广告主常以组装不合格为由拒收，目的是骗你几千元的保证金。

四、联营办厂：有些“厂家”在报刊刊登所谓免费供料。寻求联营加工手套或服装的广告称只要购买他们的加工机械，交押金免费领料加工，厂方负责回收，你就可获得高额的加工费。结果并非如此。当你购买他们的机械，交押金领料加工完产品送交时，厂方也会以不合格拒收，或厂家搬到异地他乡，不知去向。这些寻求联营加工的广告目的是出售他们的劣质机械和骗取押金，使你血本无归。

五、藏品回收：有些广告主大吹收茂古钱币等物可致富，照他们的资料收茂古钱币，可收到许多枚价值几百元至几万元的研钱，再送到古钱币交易市场出售，就能成为富翁。这是一个铺满鲜花的陷阱。广告主打着“长期收购古钱、像章纸币、硬币等”幌子，只不过是吸引你花高价去购买他的有关资料。

七十六、全国各地骗子大汇总

一、北京的骗子：

如果你在北京碰到一个人，他说关系能上通中央领导人、下连基层派出所；所能办的事情大到升官发财、小到嫖娼被抓，无所不能、无所不通，你可千万别激动，别以为从此碰上了福星，因为他就是骗子。北京的骗子肯定是以某某重要领导人的亲戚或亲信的面目出现，而且办的事情都是大事，什么政府拨款、副厅要升正厅，处级不要找他，他瞧不上，专用紧俏物质的批文指标，反正是有什么难弄他就有什么，而且还特牛，见面时间安排特别短，见面时还总是无精打采，说昨天晚上又和某领导人的什么弟弟打了一个晚上的麻将同时电话还不停地响，说什么浙江、福建的什么人又来找我要电煤的批文了等等，请他吃饭还要先预约，买单？当然是自己掏，他能和你吃饭已经是面子了，要求他办事？可以，但必须先付好处费，办好再付？没门，不办拉倒！但付了好处费后，想听下文？更没门！所以北京的骗子是最牛比的。

二、上海的骗子：

有人问：上海还有骗子？当然有，而且多了去。上海的骗子一般是以有钱人的面目出现，西装革履、不是什么什么国际公司中国代表处的首席代表，就是什么外资企业的高级职员，上海普通话里还夹几句洋文，开口就是采购千万美金以上的定单，和你做是因为朋友

关系，没有其他条件先付好处费，否则免谈，什么吃饭谁买单？肯定是你，给你那么大的定单买个单有什么了不起。所以上海骗子的素质、文化水平最高，最少还懂洋文。

三、福建的骗子：

福建骗子都是农民，如果你和他见面的话，肯定是看不上眼，所以他们就避其短处，不和你见面，所以福建骗子的手段就是借用高科技手段以短信，电子邮件等，内容当然什么都有，什么中奖、走私商品、六

合彩信息等，等你上钩后你的钱就源源不断地流向他们的口袋，福建骗子的学习力最强，善于抓住人性的弱点，而且善于利用高科技手段，骗术也层出不穷，新招频出，如果突然有一天一个福建人说要和你合作，而且条件非常优惠，那么你一定要小心，肯定是陷阱。

四、深圳骗子：

深圳是中国对外的前沿阵地，所以深圳的骗子的骗术一般要和外贸出口挂钩。欺骗的对象基本上是全国各地的小企业，急着想把自己的产品推销对国外的小老板，该类骗子一般都是以公司的名义出现的，而且公司的名头很大，什么国际公司中国总部，什么什么国际集团等等，办公室很高档，当然是租的，车子也很漂亮，也是租的，你一到深圳公司后一定就能让你相信他们是大公司，请你到非常豪华的餐厅吃饭，吃饭后还有其他节目，买单？不要你管，只要你先签合同，至少定单100万美金，完了以后再签，当然要履行合同的话得先交保证金等七七八八的费用，等把你欺骗得差不多的时候，公司一关门，走了，你找吧？？！！这样的骗术中央电视台已经暴光了，但听说深圳当地政府还不管，说是什么合同纠纷，呸！就是这样的政府才助长了骗子的气焰，到现在为止这种骗子在深圳还有很多，有些甚至开分公司到外地了。

五、湖南骗子：

湖南骗子是最低档的骗子，他们也都是农民，而且还喜欢以农民的形象出现在你面前，有一天如果突然有一个农民模样的男女出现在你面前，问到银行或邮电局怎么走的时候，他们一般都湖南人（江西也有）然后就会很神秘地拿出一些金元宝或金佛像以及一些旧钱，说：他们在工地上挖出来的，不知道能不能到银行去换或能不能到邮局去寄，如果你热心地告诉他（她）的时候，你上当受骗的时候就差不多来了。

这样的骗子形象越土越好，而且最好是不会说普通话，这样的话你就越容易相信。

六、四川贵州骗子：

那的骗子是最没有人性的骗子，而且专门是做让后代子孙不长屁眼的事情，那就是拐买妇女和儿童，而且骗完别人以后还骗熟人，他们才不会遵循兔子不吃窝边草的原则，听说现在深圳的一个小区一个月之内就有10来个小孩被骗，而且发展成为小孩骗小孩了，骗子大部分是四川口音。他们骗了小孩后就买掉，妇女就强迫她们卖淫，如果实在骗不到妇女的话，甚至可以要自己的老婆和女朋友去卖淫，这样就是四川贵州一带的骗子。

七、湖北的骗子：

俗话说天上九头鸟，地上湖北佬，是说湖北人的聪明，但湖北的骗子却不一定高明很多，湖北骗子的骗术其实很老套，他们会以公司的名义，生产什么什么最新的高科技工业产品，然后要在全国各地找经销商，经销的条件非常优惠，并且还先把样品寄来，说他们会在全国性的广告里面把各地经销商的联系方式打上，没多久果然有一到两家的客户来电话要该产品，而且要的量还挺大，价格也很有诱惑力，所以你就会向厂家

订货，这样的话，你上当受骗的时候就到了。该类骗子一般是以厂家业务员的身份出现，能说会道。

八、安徽的骗子：

安徽有个佛教胜地九华山，所以安徽的很多骗子一般是以九华山出家人的身份出现，男人一般是装成和尚、女人当然就扮尼姑，一般他们是两人结伴而行，以化缘的目的出现，然后进到别人家里，如果有人的话就四周环顾，而后耸人听闻地说，你家最近好象有血光之灾或其他灾难，反正是越吓人越好，把你吓到以后他（她）就来安慰你说没关系，他们可以化解，只要出点钱，多少钱？那就看你家能出多少了，至少几千多的几万。如果你家没有人的话，那么就顺手牵羊把值钱的东西拿走，所以安徽的骗子有时候又是小偷。

九、河南的骗子：

一说起骗子，大家就想到河南人，其实这有点冤枉，只是河南的骗子种类多点罢了，大骗小骗都有。在旅途中大家如果碰到了河南人，千万要多留个心眼，别把自己家庭或公司的电话地址留给对方，否则你家一定会马上接到一个电话，说你在某个地方出事了，出事的原因有嫖娼被抓、出车祸、被人打劫、突发疾病等，他是你的朋友，现在为你处理事情急需钱，所以要你家或单位立即汇款过去，否则就来不及了。这样的人一般都是河南人。还有一种大骗子，是以大公司的名义出现的，向外地企业采购很大的订单至少百万计算，可以先付30%订金，其他70%货到后立即支付，开始后请外地企业的领导到公司来参观，高层次的腐败待遇，并且还承诺高额的回扣，所以就可以让对方签合同发货，但等货到后他们就立即以低于市场价格抛售，然后就消失，我有好几个朋友天天在河南寻找骗他的人，河南人还有一个特点就是谈判时他们什么条件都愿意答应，很好说话，但等货或钱到他们手里时，什么话也就不好说了。

十、山西的骗子：

山西的骗子主要是造假，而且假得没有道德，比如，关系到人的生命的假酒、假饮料、假食品，以及关系的工程质量的假钢材、假水泥，他们都敢做，这样的例子媒体已经曝光很多次了。

十一、东北的骗子：

大家一直骂河南骗子多，其实我认为现在骗子最多的是东北。在改革开放之初，东北人是最淳朴的，但被南方的浙江人、福建人、广东人欺骗多了，开始变聪明了，而且还青出于蓝胜于蓝，骗术不但高明还人才辈出。要总结东北的骗子还真的很不容易，因为各种骗子的类型在那都可以找到原形，现在就重点突出两种吧：

一种是利用东北人身体强悍的优势，手里拿着一些破手表、手机、甚至是手提电脑去和行人碰撞，然后敲诈对方的钱财，有半骗半抢的性质；还有一类就是利用色相行骗，有漂亮女人去勾引有钱人，然后出现几个男人来敲诈，最多的是男人利用色相去欺骗女人的例子现在越来越多，东北男人一般都长得比较帅，网络上的怨妇又很多，所以就有那么一群东北男人专门做这样的事情，他们也会扮成有钱人，衣着光鲜，出手大

方，说做什么什么大生意，然后就一下迷惑了对方，先把色骗到手，等条件成熟后，说要做什么项目，回报很诱人，成功以后就可以送对方一套房子什么的，使该女性心动，再过几天会说该项目已经启动了非常顺利，房子马上就要送给你了，引对方进一步上钩，再过几天开始愁眉苦脸，说项目进行还差点钱，于是女人的钱就进到了他的手中。有个很厉害的东北男人同时骗了 30 多个女人 数百万的钱，都 30 岁以上的女人，所以经常上网的女人、寂寞的女人，你们可是要注意。还有一种新的骗术也是东北人发明的，在此我要揭露，如果你有一天刚从银行取了几万元钱出来，突然一双小手蒙住你的眼，然后用非常迷人的声音对你说：猜猜我是谁？，那时你以为是艳遇来了的话，那可就是大错特错了，等你从玛丽猜到艾乌里的，就是不知道对方

是谁的时候，她会突然跳到你面前，然后说：对不起，认错人了，于是就迅速消失，当你从兴奋中反映过来时候，你的几万元已经不见了。可怕的东北人！！呵呵！

十二、江苏的骗子：

谁说江苏无骗子？本人一生中唯一一次上当受骗就在江苏。到江苏出差的 xdj m 一定要注意，如果在火车站买票的话，千万不要相信票贩子，因为他们都是骗子，他们骗人的手法有两类，一是用可以以假乱真的假票来卖，这样的票基本是用旧票剪辑而成，还有一类就是穿着铁路服装，冒充铁路工作人员说可以买到内部票，但收了你的钱后就逃之夭夭。

十三、浙江的骗子：

浙江是中国经济最活跃的地区之一，所以那生产骗子也挺多，有大中小骗，其中一类都是以投资者的身份出现在内地的小城市，说可以在当地投资多少多少，骗得当地政府官员把他当成亲爷爷招待，规格绝对是超标腐化，吃完后还要找小姐，说考察一下投资环境是不是好，过后还带回一大堆礼品，投资呢？没有！！还有的浙江骗子造假的功夫绝对是世界一流，什么世界名牌、中国驰名商标，都可以造得惟妙惟肖。还有就是全国各地正打击的黑心棉基本都是浙江人所为。还有一种街头骗术听说也是浙江人发明的：街头卖手机的，进口的最新款的手机只买市场价格的 30%不到，非常让你动心，你想会不会是真的？肯定是真的，对放把卡放进去，ok！完全可以使，于是你肯定会买，但大等你掏钱完正拿手机要离开时，对方会对你说，等等，我的卡好象还在里面，于是他又把手机收回，打开检查，然后再交回给你，并说声对不起，非常有礼貌，不要以为你占了便宜，因为他中途已经掉包了，给回你的是，这样中途掉包的骗术还有比如大钱换小钱、外币等等，大家一定要注意。另外一种假手机的诈骗方式是干脆就用假的手机，但做的确实是非常真，简直是一模一样，但开机以后几秒钟就关机了，显示没有电，这样也使很多人上当受骗了。

十四、广西的骗子：

p> 在广州有一群广西帮，专门在火车站或汽车站行骗，你刚下火车或汽车的时候，你的朋友没有来接

你，

于是你可能会去公用电话亭打个电话或传呼，打手机的话你的朋友不一定会马上接，挂断后会立即有电话回过来，说开始是谁打我电话或括机？如果你说找谁谁时，他就说，他是谁谁的朋友，那个谁临时出差了，已经交代了我来接你，于是不久就有一个男人或女人过来接，你肯定很信任对方，这样的话，你上当的时候就来了，轻的行李钱被骗走，重的人也被卖掉，所以大家以后一定要小心，尤其是在广州火车站。

十五、云南的骗子：

我的亲身经历，在深圳出差时，很早就被电话吵醒，对方非常热情地说：来深圳了，也不告诉我一声，真不够朋友，当我问他是谁时，他就会说：连我是谁都不记得，你猜猜看？我一下就知道对方是骗子了，因为曾经在媒体看过这样的骗术，于是我决定耍耍对方，就开始猜了：

老王吧？

不是！

小王吧？

还不是。

林冰？

也不是。

哦，我知道了，你是杨为。

对了，还好没有忘记老朋友。

呸，我根本在深圳就没有一个叫杨为的朋友。

对方会说：这样吧，我请你到某某大酒店喝早茶，我们见面再说，我说行，完了盖下电话后继续大睡，让他等去吧。

如果真的被骗去的话结果是这样的：你到了后会有一个或两个年轻人在等你，说他们是杨总的下属，说杨总刚好有什么事情，要耽搁一会再来，我们先陪你吃，在吃的过程中，有两种可能，如果是一个人来他的话他会不停地打电话，然后说电话没电了，借你的电话使使，并说信号不好，走到外面去，这样的话电话就不见了。如果他们是两个人来的话，其中一个会打电话和所谓的杨总通电话，然后说杨总来了，我们一起去外面接他，另一个人会留在里面，等你出去的时候，他会把你的包拿走，和你在一起的那个人也会找机会溜走。

七十七、创业者要小心的 11 个陷阱

陷阱一：一个好想法就可以让你赚大钱

事实是好想法对于商业成功既不是充分条件也不是必要条件。微软应该算是获得商业成功的典型，但是

在它的整个发家史上却找不到一个完全独创的‘好想法’。事实上微软正式通过模仿对手的想法并在竞争中打败对手而一步步发展壮大的。google 确实有一些独创的，像 page rank, ad-words, 廉价机器集群等。但是这些没有一个是 by larry 和 sergey 想出来的。这并不是说 larry、sergey 和 bill 不够聪明，实际上他们三个比任何人都要犀利。但如果你认为他们只是有一天突然有了一个灵感接着就发财了，那只能说你是痴人说梦。

陷阱二：东西做出来自然会有人用

有时候事实确实如此。google 就是个好例子。但是像 google 这样的公司只是凤毛麟角，更多的公司生产的产品因为这样或者那样的原因卖不出去。我自己就有这样的惨痛经历。那是在 1993 年创建的第一家公司，名字叫 flownet。它同时也是一种新的高速局域网通讯设备的名字。10m 的传输速度是当时的标准，flownet 提供高达 500m 的传输速度。但在后来的五年中 flownet 一直都是拥有最佳性价比的网络设备。它甚至提供了一个内建的可保证画面质量的视频流媒体服务。如果 flownet 能够得以流行全世界，今天的视频流媒体将比现在的状况要好得多。

但是尽管 flownet 在技术层面上可以打败任何竞争者，它却在商业上遭受了巨大的失败。我们连一块也没有卖出去。原因很简单：它与局域网标准不兼容。如果当时我们做足功课，做些市场调查，我们就会知道兼容性即使不是致命的也将会是个大问题。那样我们就不会把自己数以万计的美元浪费在专利申请和样片生产上了。

陷阱三：如果你不申请专利，别人会偷走你的想法

事实上没有人会对你的想法有兴趣，除非你的想法被证明是成功的，但那时对于偷学者为时已晚。即是说真的有人对你的想法非常认同，但是他聪明的话自然会选择跟你合作，如果不是，他做什么都是威胁不到你的。

有时候专利还是有点用的：它会让投资人感觉很保险。但我强烈建议你自已来处理专利申请，通过一些学习你可以做得比专利申请代理商做得更好，而且可以节省一大笔钱。

陷阱四：你的看法很重要

事实上你和你的合伙人对你们产品的看法没有任何意义，重要的是客户会怎么看待你们的产品。我们很自然的会假设，如果你和你的伙计们都认为你们的产品很好，那么其他

成千上万的人们也会这样认为，事情有的时候是这样，但大多数的时候不是。原因是你是如此的聪明可以设计出这么好的产品，那么你跟那些产品的使用者是不一样的。相对于你，你的客户们要更为平庸一些，他们的口味也会更为平庸一些。如果你的产品是为了迎合那些会在乎你自己在乎的那些东西的人的话，你的用户群将会非常小。

陷阱五：盈利模式都是假的

就像陷阱二一样，有时候这也是事实。像 carl sagan 常说的‘预言是失败的艺术’。你永远也无法知道你的生意会赚多少钱，也无法知道要花多少钱去占领市场。需要盈利模式的理由是让你自己做一个全面的思考，并让自己确信投资将会得到回报。如果你经过计算发现，即使只是要保持不亏损你的用户群也必须比现在的市场大十倍，那么你也许就需要重新考虑了。就像艾森豪威尔说的，计划一无是处，但作计划却不可或缺。

以此为基础，很多创业者们都会犯一个典型的错误。他们常这样说‘只要我们占有哪怕是 1%的市场份额，我们也会赚大钱’。这样的说法直接暴露出你没有仔细的分析过用户的需求。你也许同样会说‘100 个客户中至少会有一个客户买我们的东西吧(或者坦白地说，这一点也不能肯定)’。这样想根本无法增强自信心。

陷阱六：懂得的知识比认识的人重要

你一直都拒绝否认这一点。从小到大，你都相信聪明比什么都重要，你也不会相信妈妈所说的‘学会与他人相处比学习成绩更重要’。

事实是—人际关系比知识要来的重要。这并不是说聪明、有学问没有用。你的学识一定程度上决定了你会被推荐给‘谁’。但最终，你认识并信任，更重要的是信任你，的人会比你的学识对你的前程有更大的决定性作用。商业活动是异常复杂的。没有任何一个人有可能

具有完成一个商业决定所需要的所有知识和经验，所以精明的人们会把他们的权力下放给其他人。而当他们选择下放的对象是，首先想到的就是他们认识并信任的人。

陷阱七：博士头衔很有用

实际上拥有博士头衔只能证明你不是低能儿。从我的经验看来，拥有博士头衔只会对获得商业成功产生负面影响。因为在学业上获得成功的方式与在商业上获得成功的方式恰好相反。在学业上，你的同僚决定你的成功，在商业上，你的顾客决定你的成功，而你的顾客，基本上可以肯定的说，不会是你的同僚。

陷阱八：我需要 500 万作为启动资金

事实上除非你是做硬件的，否则你根本就不需要任何的启动资金。paul graham 说过很多关于这方面的内容，我就不展开了，之说几句：你不需要启动资金，但你必须愿意自己做。你必须自己实现自己的想法，没有人会为你去做，也没有人会出钱雇人为你去做。原因很简单：如果你都不愿意为你想法的商业潜能而放弃你的休息时间，为什么别人要用他们辛苦赚来的钱为此冒险。

陷阱九：有好的想法是我的计划中最重要的部分

事实上好想法基本上没有任何意义，重要的是：

谁是你的顾客

他们为什么要买你的产品

你的团队有些什么人

有哪些风险

陷阱十：没有竞争对手再好不过

如果你所处的行业没有竞争对手，最有可能的理由是，它根本就不能赚钱。这个世界上有 60 亿人口，几乎完全没有可能还存在一个没有任何人发觉的有利可图的市场。

最好的消息莫过于你的竞争对手都很菜。绝大部分的公司都运作的不是特别好。他们制作赝品、欺骗顾客、他们的员工都很傻冒。你总是可以很容易的找到市场机会，进入，然后打败竞争者。你并不想要没有竞争对手，你想要的是差的竞争对手，放心，他们多得是。

陷阱十一：上市会让我开心

如果创业的过程让你厌倦，你大概是不会成功的。它是如此艰难，如果你不能从中找到乐趣，它会让你筋疲力尽。即使你通过肮脏的交易变得富有，当你回首往事的时候也只是会惋惜青春的流逝。古董和跑车带来的快乐是短暂的。只有一种快乐是可以用钱买到的：就是当你作为投资人听一个小伙子兴奋的向你讲述他新鲜的商业计划。

所有这些都都可以总结成一句话：重要的是客户。商业成功的不只是一个好想法，好想法到处都是。商业成功是需要有一个好想法、组织一个好团队、把想法做成好产品、最终把它卖给客户。很简单，也很复杂。

转载请注明：财富天下网 - 汇聚致富信息 指导如何创业

七十八、虚假广告识别法

进入商界越久，经历越多的人更易看清行业信息的真假，而对于刚刚涉足商海的初次投资者来说，因为经商经历是一片空白，难免会上当。但只要善于吸取教训，多动脑分析，少些盲目，也可以避免上当受骗。根据一些老练的商界人士总结出的经验，了解以下这些现象，有助于更好地鉴别行业信息的虚假。

1、狂轰乱炸的广告。有很多加盟企业，他们不惜血本，花费大量金钱，在报纸、杂志、电视、网络上大打广告，吸引全国各地梦想轻松发财致富者的眼球。

2、企业背靠一棵参天大树。招商企业往往打着，某某国际企业集团，某国某某有限公司，香港某某集团，台湾某某集团的大旗号，让投资者感到他们大有来头。其实，只要你稍加留意，许多报纸上经常有公司在做代办国外公司的广告，只要拿出相应代办费，数日后，你就是一家美国某某公司的董事长或者香港公司的负责人。

还有些把自己的公司描绘成历史悠久，规模庞大，各类国际认证挂满墙。

3、感人的加盟演示现场。如果你没有从广告上看出来迹象，等你到公司实地考察时，会遇到这些情况。

首先，是公司的规模，一般来说是比较庞大的，装修豪华，服务小姐漂亮，加盟介绍的现场人头攒动。在初步摸清你的底细之后，工作人员开始给你灌输一些“理念”，给你计算一些数字，在一个本子上为你描绘着未来，结论是：这是一个为你量身打造的行业！只要你加盟，只要你努力，明天的百万富翁、千万富翁就是你！

这个时候（几乎都是这样），有不好的消息传来了，在你的区域，已经有人有意加盟了，定了就是这几天来（听到这样的消息，你心里发慌了）！不过，工作人员会说，既然你已经先来了，假如你先定下来的话，我们就可以先把名额给你。这个时候，一般的投资者头

脑已经发热了，提出“价格能不能便宜些？”工作人员先是表示很为难，然后就会“你去请示替”经理级别的人物，然后告诉你，可以，交钱吧。假如你没带那么多钱的话，就交定金。

4、假如你侥幸逃脱，那么接下来，就会有电话来“回访”你，诱惑你，直到你真正放弃或选择加盟为止。

其实，面对行业和信息，只要抱着不急于求成快速致富的心态，多问几个为什么，你就能发现疑点，避免上当受骗。本刊也陆续曝光过一些骗子企业行骗的经过，也可从中多学习留意。

转载请注明：财富天下网 - 汇聚致富信息 指导如何创业

七十九、揭秘广州骗子公司

那么，这些骗子公司是如何将他人的钱财骗到自己腰包里的呢？据工商部门介绍，他们的骗术大致如下

黑招数一：打出高科技幌子设陷阱

被黑榜公布的30个骗子公司有一个共同特点，就是打着“高科技”的旗号。这些公司大部分都以“科工贸”的称谓，打出骗人的幌子。其实他们成立公司的目的就是要骗钱，根本没有正当业务可做。

记者曾据一位报料人引导，暗访过位于广园路的一家骗子公司。该公司在一座大厦里租了几间套房，在一楼的电梯口就有他们自己雇来的“保安”保安。“对来人盘查很严，只有说明是来联系加工业务的才肯放行。

这家公司大门对面的墙壁上写着“科技为本，科技就是财富”。当前台接待小姐问清记者来到广州要找带料加工的活，马上将记者介绍给经理。经理盘问了一番后，又将记者带到所谓董事长兼总经理面前。董事长很年轻，却很老道地与记者开始交谈。

“你是怎么知道我们公司的？”董事长带着审问的口气说。“是看了广告。”在什么媒体上看到的？”《××文艺》。”“由于记者按事先背好的对答如流，毫无破绽，这个董事长才说他们是科工贸一体的公司，产品都是高科技的，全部出口……例行完开场白式的介绍后，他就直奔主题：“你准备订多少

货？今天带钱来了没有？”

黑招数二：用高额回报作诱饵

据记者了解，这些骗子公司所设的圈套中最诱人的环节就是高额回报，而且是零风险。最常见的一种是带料加工珍珠领带、汽车方向盘套。记者暗访过的那家公司就是以此为名进行诈骗的。

据报料人讲，几个月前老家亲戚在杂志上看到广告，就找到他。他就把他们领到广园路的这家公司来，没想到亲戚们带来的1万多元血汗钱被人家骗走了，还白白没日没夜地干了一个多月的活。

记者在暗访时看到了骗子公司与被害人签订的合同书。合同书写得很规范。内容大意是甲方委托乙方带料加工珍珠领带，原料由甲方提供，但乙方需交原料抵押金、风险抵押金，根据加工数量，抵押金在3000~5000元。产品加工完后，甲方负责全部回收，每条领带付给乙方加工费50元，产品回收后甲方将原料抵押金、风险抵押金全部退换乙方。明白其意的人都会觉得这是一个只赚不赔的发财机会。

记者从工商部门获悉，该公司在杂志上打着很诱惑人的广告，记者看的广告语是：科技使你致富、机会就在眼前、没有风险的回报等。

黑招数三：让产品永远不合格

在董事长给记者看的那份合同中，有一项条款是他们骗术的命门所在：经公司技术人员检验合格后回收乙方代加工产品……骗子就是利用此条款行骗成功。

受害人梁女士带着哭腔诉说到：我们亲戚4个四处筹钱按广告上的址找到这家公司，当时想人家是一家大公司，又有合同在手，不怕有问题。

没想到一个半月后，我们拿着加工好的领带来找他们交货，他们说先到技术部把货交给一位老工程师验收。我们把货交给了一位戴眼睛的老人，他们都叫他“工程师”，“工程师”拿着我们的货在放大镜前看了半天，最后对我们说产品不合格，拿回去重新加工。

我们只好回去重新加工。结果交了三次货，三次都被退回，后来我们才感觉到上当受骗了。我们提出要将原料退回，加工费不要了，希望他们把押金退还。但他们说合同里没有这样的规定，要依合同办事。

就此类事件，广州市工商局合同处的人士对记者说，这是典型的合同欺诈行为。这些人是利用签订合同的合法形式，在合同中精心设计了陷阱，达到骗取他人钱财的目的，构成了诈骗罪。对于这种故意非法犯罪行为应依法予以制裁。对失信企业进行黑榜公布就是为了打击违法行为，引起公众警惕，以免上当受骗。

据了解，记者曾暗访的那家公司也被查处，但幕后的责任人已事先做好了逃跑的准备，公司已人去楼空。

本TXT由“文库宝”下载：<http://www.mozhua.net/wenkubao>