

营销防骗100例

天津社会科学院出版社

前 言

在错综复杂的市场经济中,形形色色的骗子都在表现自己。因此,作为企业营销人员,必须随时提高警惕,防止上当受骗。为了帮助企业经营者识破骗子们的卑劣行为,特编写本书。当然,骗子们的骗术绝不仅仅只有这 100 种。但本书肯定对读者有所启发的,而且对于研究防骗的招术必有重要的参考价值,对于减少“三角债”的拖欠也有一定的帮助。

不少企业没有“三角债”就不能生存,这样的企业除了客观原因外,主要还是产品、销售、资金的运作问题。有些企业,面对不利因素,不是靠练“内功”,运用有利因素去逐步克服不利因素,而是躺在靠外援上,弄不到贷款,就想方设法拖欠供方的贷款。这样做的结果,“三角债”只能愈欠愈重,不仅搞垮了自己,又拉垮了一批别的企业。对此,供方应头脑清醒,不能有求必应,不能只看销路好,更主要的是要看回款好。否则你就会被骗子或“三角债”拉垮。回款不好的生意,与其做,倒不如舍。

市场经济既严酷无情,又公正合理,它的发展既无“前门”的冷酷,也没有“后门”的照顾,全靠经营者的聪明才智。

在竞争激烈的市场经济中,不少人不去研究社会

市场经济的规律，却专门利用我们法制尚不健全、人们缺乏经验的空子，大肆进行行骗的犯罪活动，不仅使受骗企业遭殃，而且破坏了国家经济秩序，干扰了经济建设的健康发展，危害极其严重。因此，不论从本企业的利益出发，还是从人民和国家的利益考虑，我们都应同这种行骗行为斗争。防止受骗，也是一种斗争手段，而且是一种积极的手段，以防为主，胜过亡羊补牢。

我们不能说“无商不奸”，但应该说有商必有骗子。不论何时何地，不论法制多么健全，只要有商品流通，就会有骗子，古今中外没有例外。从这个角度讲，防骗之术，不仅现在需要，而且长期需要。什么时候疏忽大意，什么时候就会受骗。

基于上述原因，我们这几年来一直在注意总结经验教训。这样做的效果是明显的，防止了上当受骗，回款率高达 99.5%，没有死帐、呆帐。我们愿把经验奉献给广大读者，这就是本书的宗旨。至于因水平所限而有错谬，则欢迎批评指正。

目 录

一、行骗的一般手段	(1)
1、以预支活动经费行骗	(1)
2、改预付款为定金行骗	(2)
3、以口头变更协议行骗	(3)
4、靠毁证行骗	(4)
5、改字行骗	(5)
6、“借鸡下蛋”行骗	(6)
7、拆东墙补西墙行骗	(7)
8、利用对方先盖章的合同做手脚行骗	(8)
9、利用老关系行骗	(9)
10、骗取回扣的手段行骗	(10)
11、用加盖公章的合同纸行骗	(12)
12、业务员与法人联合行骗	(13)
13、以假法人行骗	(14)
14、用连接合同行骗	(15)
15、利用拖欠货款的办法行骗	(16)
16、抓住对方送货不愿拉回的心理行骗	(17)
17、抓住对方弱点行骗	(18)
18、重金收买业务员或押运员行骗	(19)
19、千方百计麻醉对方行骗	(20)
20、以吹行骗	(22)

21、以熟人、关系户的身份行骗	(23)
22、以女流氓为诱饵行骗	(24)
23、以“三陪服务”行骗	(25)
24、用“大牌子”唬人行骗	(26)
25、乘人之危行骗	(27)
26、靠捧场行骗	(28)
27、以软招行骗	(30)
28、用行贿手段行骗	(31)
29、用市场好的优势滚雪球行骗	(32)
30、以代销为名行骗	(33)
31、利用国营企业的招牌行骗	(34)
32、利用“货到街头死”行骗	(36)
33、携现款购货行骗	(37)
34、以大量拖欠货款的手段行骗	(38)
35、一、二、三不骗到最后一次大骗	(39)
36、以“货到付款”手段行骗	(41)
37、利用对方“吃人嘴短，拿人手短”行骗	(43)
38、偷梁换柱行骗	(44)
39、指鹿为马行骗	(46)
40、以“三角债”为借口行骗	(47)
41、专以拖欠货款为业行骗	(48)
42、利用业务员对托运业务不熟行骗	(49)
43、以银行汇款方式行骗	(50)
44、用行政机关担保行骗	(51)

45、以无代偿能力的熟人担保行骗.....	(52)
46、以空头支票担保行骗.....	(53)
47、以国有资产作抵押物担保行骗.....	(54)
48、用银行“存款”担保行骗.....	(55)
49、以单位担保行骗.....	(56)
50、以可动产担保行骗.....	(57)
51、以预售房屋行骗.....	(58)
52、以供方在同一地区多头业务价格不一为由行骗.....	(60)
53、以倒车为手段行骗.....	(61)
54、用多压款、假亏损行骗.....	(62)
55、以优惠条件推销不合格产品行骗.....	(63)
56、冒充生产厂家与需方签约,销售伪劣产品行骗.....	(64)
57、利用需方免验以次充好行骗.....	(66)
58、中途调包行骗.....	(67)
59、用支票行骗.....	(68)
60、故意避开在对方所在地诉讼行骗.....	(69)
61、利用亲友关系行骗.....	(70)
62、“先尝后买”行骗.....	(71)
63、利用人们心理,挂上“国营”招牌行骗.....	(72)
二、提高防骗意识.....	(73)
64、老业务户承包人变更时要防骗.....	(73)
65、对老业务户也要切脉经营.....	(74)

66、开辟新户要投石问路.....	(75)
67、对业务员必须要有严格地业务规范和行为准则.....	(76)
68、送货收款防止路上被劫.....	(78)
69、押车送货、任何栏车一律不停(路栏除外),防止路匪抢劫	(79)
70、注意犯罪分子利用出租车作案.....	(81)
71、代销者老实,但能力差,要防止别人骗他.....	(82)
72、代销者精明强干,要防止他骗你	(84)
73、对负债经营的对方一般不能代销.....	(85)
74、经营者人品信誉不好的,一定不能让他代销	(86)
75、业务员收付现金时注意防骗.....	(87)
76、筛选客户、区别对待、灵活多变、促销防骗 ..	(89)
77、业务加兄弟的伙伴是安全的保证.....	(91)
78、推销、促销、不急销,是防骗的重要原则	(92)
79、用“牵牛鼻子”的办法防骗.....	(93)
80、盯住市场防止“反牵牛”.....	(95)
81、用“馋一把”的办法防骗.....	(97)
82、把“活鱼”摔死了卖,会促使对方行骗.....	(99)
83、“死马”要当“活马”治	(101)
84、对“死猪”不怕开水烫要炖熟了吃	(103)
85、“捆上兔子再撒鹰”防骗	(105)

三、骗术的一般规律	(106)
8、骗“傻”不骗“精”	(106)
87、骗“生”不骗“熟”	(108)
88、骗“熟”不骗“生”	(109)
89、骗“实”不骗“虚”	(111)
90、骗“义”不骗“猾”	(113)
91、骗“法盲”不骗“懂法”	(114)
92、骗“弱”不骗“强”	(116)
93、骗“软”不骗“硬”	(117)
94、骗“急”不骗“稳”	(118)
95、骗“粗”不骗“细”	(119)
96、骗“腐”不骗“廉”	(120)
97、骗“大”不骗“小”	(121)
98、骗“麻痹”不骗“警惕”	(123)
99、骗“信”不骗“疑”	(124)
100、骗“短”不骗“长”	(125)
结束语	(126)

一、行骗的一般手段

1. 以预支活动经费行骗

某农药厂(甲方)产品滞销,乙方与其定了协助销售合同 50 吨。并写明每销售一吨提成 800 元,不留任何手续。乙方临走前讲,联系客户需要送礼,要预支 5000 元现金作为活动经费,卖后从提成中扣回。甲方销货心切,如数支付。一个月后乙方来一电报称:因暂没销路,故合同作废。甲方准备起诉,法院认为,无证据,不好予以支持。

特征:主要是预付活动经费(提成)未留任何手续。乙方“协助销售”是假,骗取 5000 元是真。

防骗办法:

(1)合同上必须明确写清不销货不付提成。

(2)应该记取的教训是,无论多么销货心切,在法律能约束的范围内可以放松,如价格,提成多少等,但对超出法律约束的条件,绝不能答应。对方预支款,必须有手续。

(3)既使对方销了货,支付其提成时,不能给对方有逃税的机会。

2. 把预付款改定金行骗

某乡镇企业向某厂购筛粉机一台，合同中写明在本月 28 日以前自提；因该设备紧俏，需交预付款 10000 元。但供方开收据只写“暂收现金壹万元”。后乙方因资金不足，要求延期一周提货。甲方回电：“过期不提，定金一万元不退。”乙方接电后，来不及提货，所付 10000 元没有预付款的书证，又没有第三者作证。按合同法第十四条第二款规定，给付定金的一方不履行合同的，无权请求返还定金。

特征：用预付款麻痹对方，又以不写收款用途给自己留下了进退的余地。又用电报改变原收据性质，使预付款变成“定金”。

防骗办法：

- (1) 任何事都应记住空口无凭，应立字为证。
- (2) 任何收据必须写明款项用途，不给对方可乘之机。
- (3) 订合同要给自己留有充分余地，以防违约。

3. 以口头变更协议为由行骗

乙方为甲方代销农药 10 吨, 销出 8 吨, 已回款; 尚余 2 吨, 乙方提出不好销, 要求每吨降价 500 元, 甲方当场答应, 但无文字。最后结帐时, 乙方以与甲方口头协议为借口, 少付甲方 5000 元。甲方只同意两吨的降价 1000 元, 但由于没有书面协议, 又没第三者作证, 不能对簿公堂, 只好认骗。

特征: 是乙方用自己所占的有利地位来制约甲方, 又有“口头协议”为借口, 把责任推给甲方, 行骗得逞。

防骗办法:

(1) 所有变更合同必须用书面形式。

(2) 变更协议要写清此协议与原协议是什么关系, 原协议未执行的条款是否还有效等。

4. 需方毁证行骗

甲方为推销产品,把货送到乙方,乙方只开了一个5000元货的收条。后甲方到乙方催款结帐,乙方接过甲方拿出的收条后,当面撕毁,还大打出手。甲方诉至法院,法院不能受理,因甲方唯一的一个书证已被乙方毁掉。

特征:乙方在甲方完全没有防备的情况下毁证而得逞。

防骗办法:

凡属经济合同、协议、收条、欠条等有法律效力的手续,都必须复印存档,不然一旦被毁,束手无策。

5. 改字行骗

某鞋厂(甲方)与东北某公司(乙方)签定了一份40万元的销售合同,由甲方执笔,在“付款方式”中写明“汇票接算,货到付款”。写完后,交乙方审阅并签字生效。货到后,甲方催乙方结帐,乙方说暂时没钱,等银行贷款一到,用特快专递寄去。过了半年甲方也没见回款,被迫停产,并上告到法院。法院审理时,乙方理直气壮地讲,不是“货”到付款,而是“贷”到付款。原来,乙方在审阅合同时趁甲方不注意,在“货”字右上角加了重重的一点,把“货”字改成了“贷”字。在法庭上,乙方一口咬定是甲方同意“贷到付款”的。法庭虽明知是乙方的骗术,但没有证据。

特征:乙方趁甲方不备在签合同同时作手脚得逞。

防骗办法:

(1)凡签订法律效力的文书,不能了草,要认真细致,特别是对关键的文字,要认真核对。严防一字之差造成损失。

(2)在对方审阅合同时要高度注意,签后要严格检查关键条款、文字有无改动。

6. 借鸡下蛋行骗

甲方外出销货,路遇乙方,双方来到一家国营大企业,坐下就签协议。乙方以管公章的人病假未来为由,签个签字生效的合同。甲方按合同将货卸到该国营大企业门口,交乙方验收,但乙方未按预约的时间付款。当甲方再来此找乙方时,“乙方”领导惊奇地说根本没有这个人。甲方才知道上当了。

特征:乙方冒充国营大企业的人员,利用甲方的麻痹思想而得逞。

防骗办法:签合同前首先要严格审查对方的合法身份。如:工商登记号,发照日期,法定代表人的姓名、地址,注册资金,此法人是否已被注销,签约人的代理资格等。

7. 拆东墙补西墙行骗

乙方因经营不善,连年亏损,欠外债 50 多万元,为了补亏款就到处签合同。其中,甲方与其成交了一笔 30 万元的供货合同,货销完后只回来了 10 万元,20 万元都被其它债主拿走了。甲方告到法院,乙方没钱,法院也没办法,甲方只好认倒霉。

特征:乙方的策略是骗别人的钱来还自己的债,反正我“没骗”你,是债主把钱拿走了。

防骗办法:签合同前必须通过直接交谈和间接了解等方法,基本弄清对方的资信情况。对没有偿还能力的单位,不能签订代销或分期付款的合同,只能现款现货成交。

8. 利用对方先盖章的合同做手脚行骗

某公司业务员(乙方)同某工厂(甲方)签订购买价值 22 万元的地毯合同,订明“货到付款”。甲方审阅盖章后,乙方以未带公章为由,要求将合同带回公司盖后再寄回。甲方同意了。但乙方把合同寄回时,把“货到付款”改成了“货到付款 30%”,并在违约责任一项中写上“违约罚成交额的 15%”。甲方不发货,乙方起诉。乙方胜诉,甲方付违约金 3.3 万元。

特征:利用对方大意,采用非法手段,篡改合同内容,造成有法律效力的合同书,迫使对方违约,然后恶人先告状,骗取违约金。

防骗办法:

(1)签合同前必须了解签约人是否是法人代理人。如不是代理人,不能与其签约。查阅介绍信,并收存。执照副本要登记,最好与发照单位联系证实后再签。

(2)对方代理人,可先签上签字生效的合同,货到后再补公章。

(3)签字生效的合同应一式二份,其中一份留下,以便核对盖章后寄回的合同内容有无变更。

9. 利用老关系行骗

某厂业务员因违反厂规被解雇后,利用老关系又以甲方代理人身份以签字生效形式与一企业签订了一笔2万元的合同,立即提货。待乙方找甲方结帐时,才知该业务员早已被解雇,已不是甲方的代理人了。按合同法第七条第二款规定,此合同是用欺诈手段所签订的,属无效合同,不受法律保护。

特征:该“业务员”以熟人熟业务关系,用签字生效的形式行骗。

防骗办法:

(1)应坚持不论新老客户、熟人生人,一律在商言商,公事公办。

(2)业务员的变化,应立即通知有业务往来的单位。

(3)较大数额的举动,应用电话与对方联系后再发货。