

晨报首席记者 叶松丽 实习生 蔡剑飞

没有注册商标,没有特许经营备案,不满足“两店一年”,上海市宝山区聚申餐饮管理有限公司却“生产”了7个餐饮品牌,面向全国招商加盟。在此过程中,聚申餐饮在某搜索平台以排名竞价的方式,利用知名品牌的加盟广告,套取咨询者的个人信息,推销“自产餐饮品牌”加盟。

记者暗访时看到,这家公司位于宝山一个创业园区内。展板墙上的品牌名称多达7个,分别是“欢辣季重庆小面”“三根米线”“遇见生煎”“火锅演义”“招财鸡”“三闻三卤”以及“粥润发”。而墙上贴金的荣誉匾牌竟然是民政部认定的“离岸社团”和“山寨组织”发的。

# 网上招募「餐饮品牌」加盟 这家公司很蹊跷

没注册商标、没特许经营备案,山寨荣誉却贴满墙

## 加盟者:

### 投入 25 万,半年就关张

去年2月,颜先生想开一家小吃店。因为过桥米线比较有名,店面也多,颜先生就在网上搜索“过桥米线加盟”,并在第一条广告后留下了自己的联系方式。很快,来电话的人向他推销“三根米线”。

颜先生并没有联系过“三根米线”。但对方解释说,过桥米线牌子响,名声在外,加盟费很高,不适合颜先生,于是推荐了“三根米线”,说价格较低,服务好,米线的口味不输过桥米线。公司还有很多优惠政策等等。

颜先生就乘飞机来到上海,参观考察“三根米线”公司总部。

“我们考察的是米线项目。在他们的实操间,各种口味的米线都上了,还有饮料、生煎包、卤菜,上了满满一桌子,吃着吃着,就分辨不清了。”颜先生说。

吃人嘴软,拿人手短。颜先生随后被领去洽谈签约。业务员对颜先生说,现在签合同,可以优惠两万元,并赠送各类厨房用具,还列出了清单,密密麻麻一大堆东西,价值几万元。

之后,业务员向颜先生介绍了公司的扶持政策,称前期选址和后期经营都由公司安排专人负责带店,会帮助加盟商走向正轨。

后来,颜先生又被要求缴纳费用参加公司培训、购买公司材料等,前前后后一共投入了25万元。2020年6月,他终于在绵阳开了一家名叫“三根米线”的小吃店。

由于门店市口不好,前期成本又高,很快,小吃店就难以为继。后期他希望得到公司的帮助,摆脱经营困境,便在群里向公司求助,可是以前勤快麻利的销售人员早已不见了踪影,留言消息也没人回。

小吃店实在撑不下去了,颜先

生只得把门店转让,自己到工地打工还债。

记者看到,在颜先生合同上,甲方为“上海燧耀实业有限公司”。天眼查信息显示,该公司的法人还有另一家公司,“上海欢辣季”餐饮管理有限公司。聚申餐饮在展示厅里介绍,上海欢辣季餐饮管理有限公司系其旗下公司,而“三根米线”品牌也在其展示墙上。

而2018年,上海燧耀实业有限公司还曾因发布虚假广告被宝山区市场监管局处罚。

## “客服人员”:

### 报名后要缴200元“席位费”

记者在“正新鸡排”的加盟广告里留下联系方式后,很快就接到聚申餐饮业务员樊某的电话。他照例先指出记者不适合做正新鸡排的加盟,然后推荐“招财鸡”。樊某说,9月15日他们正好和宝山区政府联合举办一场创业峰会,因为他们是区政府扶持的企业,在全国公开招募50家形象样板店。

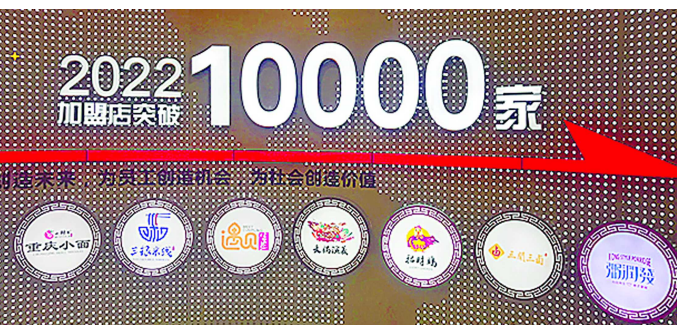
“首先你要拿到这五十家样板店的名额,我们才能扶持你。”

樊某说,他们有一个总监是大娘水饺创始人,也会来会上介绍经验。由于他们这里是政府的产业园,区政府会给加盟者补贴两万元。

记者后来向宝山区相关部门核实,此事为子虚乌有。

为了突出参加这个会的实惠,樊某又给记者发来一份优惠清单:加盟费现金立减2万元(原价6.98万,现只需4.98万);赠送价值3万-5万元开店厨房必备设备;赠送价值8800元装修开业大礼包;赠送公司旗下任意项目一个。

樊先生给记者发了个链接,填写参会回执。回执填完不久,记者接到通知:报名成功,排在第49名,如果不尽快缴纳200元“席位费”,名额就会随时被取消!



聚申餐饮公司展示厅内,正面LED幕墙上,一行醒目的大字,表明他们的目标:2022年加盟店突破10000家。/晨报记者 张佳琪

记者表示,这笔钱收得不合理。樊某信誓旦旦地说,你到前台签到时,就可以退还。如果不交钱,就没有“试吃”这个环节。由于记者拒绝缴纳“席位费”,樊某当晚7点拒绝了记者第二天的预约。

## 记者暗访:

### 满墙荣誉证都是买的

记者再次更换手机号码,填写加盟“过桥米线”信息,再次跟聚申餐饮的业务员约上。9月23日上午,记者一行来到聚申餐饮暗访。

该公司在一个创业园区内,规模很大。走进展示厅,正面LED幕墙上,一行醒目的大字,表明他们的目标——2022年加盟店突破10000家。这行字下面一溜排开他们的7个品牌。另一面墙上则密密麻麻地挂满了各类奖牌和证书,总共20面。从这些匾牌可知,这7个品牌几乎都在商务部“备案”了。但匾牌中间,并没有特许经营许可信息。记者向业务员提出查看特许经营许可证件,对方没有提供。

记者注意到,这满墙的证书都是由中国品牌发展促进委员会和中国企业品牌发展中心颁发的。

然而,记者在中华人民共和国中央人民政府网站上查询发现,中国品牌发展促进委员会早在2016年就被民政部列入第九批“离岸社团”和“山寨社团”名单。

在另一个网站上,记者看到,只要花3800元,就能买一个证书。证书的种类繁多,可以自己挑选和定制,其中就包括聚申餐饮墙上的山寨证书。

业务员告诉记者,为了确保加盟者开的店早日走上正轨并实现盈利,开店之初,公司会持股60%,为加盟者托底。后面慢慢放手,持股比例逐渐减少。

## 虚假宣传:

### 7个品牌都没有商标注册

记者在国家商标局网站上查询了解到,聚申餐饮兜售加盟的7个品牌,都没有注册商标,按照《商标法》,这些商标均不受国家相关法律的保护。

《商业特许经营管理条例》第三条规定:本条例所称商业特许经营(以下简称特许经营),是指拥有注册商标、企业标志、专利、专有技术等经营资源的企业(以下称特许人),以合同形式将其拥有的经营资源许可其他经营者(以下称被特许人)使用,被特许人按照合同约定在统一的经营模式下开展经营,并向特许人支付特许经营费用的经营活动。第七条规定:特许人从事特许经营活动应当拥有成熟的经营模式,并具备为被特许人持续提供经营指导、技术支持和业务培训等服务的能力。特许人从事特许经营活动应当拥有至少2个直营店,并且经营时间超过1年。

## 知情人士:

### 通过竞价排名抓住客户

据熟悉聚申餐饮的沈先生告诉记者,这家公司是通过竞价排名获取咨询者信息的。

沈先生说,聚申餐饮有一个专门的数据采集部门,他们通过竞价排名的方式,从各种平台获取信息。拥有咨询者的信息后,数据采集部门就会根据关键词,分配给不同的部门去跟进,比如卤味、生煎、炸鸡等,都有对应的业务员。

沈先生说,给咨询人打第一个电话非常重要,“一开始就要给对方洗脑。比如你咨询小杨生煎,他们就会跟对方说,这个品牌暂停加盟了,或者说这个品牌只做直营,所以给你介绍其他周边品牌,或者问你在哪个区域开,然后他们假装查询一下,告诉你那个区域已经饱和或者已经有代理了。根据规定,不能再开放这个区域。但你可以在这个区域经营他们的合作品牌,洗脑说口味都一样等等。”

沈先生说,只要人家来跟谈,就有挣钱的希望。于是他们虚构各种优惠政策,让客户觉得捡了便宜。

对于很多加盟者关心的店铺选址问题,沈先生说,这个没有技术含量,谁都能做。“你想想,下去选址也就两三天,真想要了解这个铺子的数据,比如每天的人流量、旁边相关店铺的流水业绩,两三天根本调查不过来。”

沈先生还介绍,这家公司热衷于搞餐饮“峰会”。每到开会的日子,公司就会通过微信群等联系方式,要求员工互相客串角色,以此营造现场相当火爆的氛围。

以诞生之名 贺家属之喜

阮以笠、张晨珠携大宝兜兜·阮卓迩及亲朋好友

假座碧丽宫大酒店

祝二宝尧尧·阮卓远

初度九十华日

耕餘堂  
二〇二一年十月三日