

蔚来车主邀人购车积分奖励屡遭“截胡” “拉新活动”为何成了“人性考验”

▶意外：
邀请购车人下单却中途遭“截胡”

黄女士告诉记者，几个月前，她的一位朋友有购买蔚来汽车的意向，于是向其咨询。她热心地为朋友介绍，讲了许多自己用车的心得，并作为老车主邀请了这位朋友。

蔚来APP对于邀请活动的规则显示，建立邀请关系后，在首次试驾和购车环节，都可以比没有邀请关系的用户获得更多的福利，邀请人也可以获得同等福利。

邀请活动页面显示，首次试驾完成，邀请人可获得188积分+5N蔚来值+不定期邀请盲盒；有邀请人的试驾用户可获得5N蔚来值+不定期受邀试驾礼。而如果是无邀请人的试驾用户，可获得5N蔚来值。

若购置新车成功，邀请人可以获得12000邀请积分+100N蔚来值；有邀请人的主用车人可获得10000购车积分+2000邀请积分+1000N蔚来值；如果是无邀请人的主用车人，则只能获得10000购车积分+1000N蔚来值。

可以看出，“邀请活动”对于邀请人和被邀请人双方都有额外的激励，黄女士表示自己也是出于好心，因此邀请了这位想要购车的朋友。

9月24日，黄女士从邀请链接中看到，这位朋友已经试驾完成，相应的试驾奖励也已到账。可是，直到这位朋友提到车，黄女士也没看到朋友的购车进度更新，自己的12000邀请购车成功的积分也没有到账。

为何试驾结束后进度就不更新了？自己作为邀请人的奖励积分又去哪了？百般疑惑的黄女士于是向购车的朋友打听，“朋友告诉我，他们夫妇二人在蔚来门店准备下单时，销售提供了一个其他的邀请码，让朋友的太太扫码接受邀请并下单，还把属于邀请人的12000积分返还给了朋友夫妇。也就是说通过这波操作，购车人夫妇最终拿到了24000积分。”

同时，在黄女士的询问下，蔚来客服也反馈她称：“目前后台查询的结果是您的邀请人并非是车辆下单人，所以积分没有返还到您的账户里；他爱人下单后，积分是给他爱人的邀请人的，至于这笔积分最终流转到谁的手里，这个是由用户自发行为。邀请是需要绑定号码的，其他账户未从您这里绑定，自然您也就无法获取她的购车积分奖励……这个我这边只能建议您可以向他为什么，利益纠纷问题蔚来不做参与。”

黄女士表示，自己通过这次“被截胡”才注

一直以来，蔚来都有一种“邀请机制”：老车主或符合一定条件的蔚来APP用户，邀请新用户试驾或下单，一旦完成，就能获得相应的积分奖励。可是，蔚来车主黄女士近日向新闻晨报“周到帮办”栏目反映了一件糟心事：自己明明邀请了好友购车，却没有拿到积分。她向购车人核实，对方竟称蔚来销售提供了其他邀请码，让其换手机号重新扫码接受邀请，并将积分返点给购车人。

“我仔细查看蔚来这个邀请活动规则，发现只要购车人更换手机号，原邀请人就可以轻易被‘抛弃’。我们老车主诚心诚意帮蔚来拉新、介绍，最后却要‘被截胡’，难道蔚来在这个活动里就没有保护老车主权益的机制吗？”黄女士提出了质疑。

意到，《蔚来汽车邀请规则说明及用户授权规则说明》藏在页面右上角的“隐私政策”里。同时，该《规则说明》虽然明确：“邀请关系一经建立，不可变更或添加另一邀请人”，但，该规则又规定：“邀请奖励将以下单手机号作为唯一判断标准。”

“这也就是说，只要换一个手机号，就可以轻易地‘抛弃’之前的邀请人，重新建立其他邀

请关系。”

黄女士表示，自己所在的蔚来车友群也屡次有老车主表示自己遇到购车人临下单前被“截胡”，但往往因为购车人换了手机号，邀请人也只能吃哑巴亏，也有一些邀请人和购车人因此产生隔阂。“蔚来既然鼓励老车主拉新，难道对邀请人没有任何保护吗？”她感到十分不解。

▶质疑：
邀请活动成了“人性考验”？

蔚来积分究竟有什么用途，让老车主、新的购车人如此在意？

黄女士表示，蔚来积分可以兑换实实在在的物品、权益等，蔚来车主之间还可以将积分当作红包发送，按照蔚来体系内一般的换算方法，12000积分大概能抵1200元人民币。而因为积分在蔚来体系内的高流通属性，闲鱼上也有不少人直接明码标价，以大约打7-8折的价格出售积分。

记者还注意到，在贴吧、小红书等平台，有不少自称蔚来老车主的人士“打广告”，发帖表示需要老车主邀请的可以找他们，获赠的积分可以全部返还给购车人。

为何这些老车主主动“做好事”呢？记者以准备购车者的名义联系到了一位发帖的老车主，他表示，自己这么做是为了能多换些“牛值”（编者注：“牛值”即“蔚来值”）。同时，一位在小红书发帖的老车主也主动解释自己当“倒贴推荐”的原因：“一方面积累蔚来值，一方面挺喜欢蔚来这家企业，顺手结交更多车友……”

那么，“蔚来值”又是什么？能让部分老车主四处当“倒贴邀请人”？

记者从蔚来APP发布的《蔚来值3.0规则》中看到，蔚来会从社区互动、社区发展、效率提升、特殊贡献四个维度进行赋值，邀请好友首次完成试驾也是增长蔚来值的途径之一。而蔚来值达到一定排名高度的用户，可以获得EPclub入会资格，蔚来值越高，获邀参与热门活动的概率也越高。同时，蔚来值还有助于用户获得社区大事件投票加成、目的地出行押金减免、APP补签卡的获得、季度榜单激励等奖励。

“我的确听说过蔚来的线下活动很难抢到名额，有些人为了参加活动用这种方式赚‘牛值’也

是有可能的。”黄女士表示，在她看来，蔚来当前的邀请规则，钻起空子来太过容易，一定程度上也造成了原本的邀请人被各种“截胡”的困境，“比如可能存在的有人刻意利用‘返点’为筹码做业绩，还有这些为了牛值在网上发布帖子的人，也很可能造成原本被邀请的购车人为了返点被他们“截胡”。最终受伤的，是我们这些真情实意想推荐身边人购车的老车主。”

除此以外，黄女士所在的车友群里，车友们对“截胡”一事也有不同的看法。有车主表示，如果提前知道购车时有渠道可以返积分，自己可能也不会选择不返积分的朋友来邀请。还有车主坦言，“现在这个东西都是放在台面上聊的了，（12000积分近乎是）1000块人民币，谁愿意放给别人。”

另一名车主则表示理解被“截胡”的老车主的心情：“付出了这么多去介绍，最终却没拿到积分……”

还有车主则表示，邀请人是否能拿到这12000积分，更多还是得看购车人的意愿：“1万2积分考验了人性。”

黄女士也坦言，她愈发觉得，在目前的环境和规则之下，这场原本鼓励老车主拉新、大家都能拿到激励的活动，已经逐渐变成“人性的考验”：“蔚来客服一直说不想伤了邀请人和购车人的和气，把矛盾引导到邀请人和购车人的利益问题。但我觉得虽然这类事虽然也存在一些个人的问题，可也是蔚来现有的规则在纵容这种现象的发生。”

▶蔚来：
深表歉意并给予一定数量积分

那么，真情实意“拉新”的老车主，就白白被“截胡”了吗？蔚来对此作何看法？邀请人的权益又如何保护？

11月27日，蔚来方面回应新闻晨报“周到帮办”记者表示：“对于给用户带来的不好体验，我们深表歉意，经协商，我们给予用户一定数量的积分，双方已经达成了一致，具体数量应涉及到用户的隐私，我们不方便透露。蔚来鼓励老用户推荐新用户，购车推荐成功后，双方都获得相应的推荐积分，对于这次新老推荐沟通中给用户带来的不好体验，我们深表歉意，已取得用户的谅解并达成一致。”

文/晨报记者 姚沁艺
图/受访者提供



制图 / 潘文健