

3000元见一个人?被父亲拉去婚介公司,提出退款后发现自己被“拉黑” “线上红娘”牵的线,线下每一秒都难熬

婚恋,是亘古常新的议题。伴随着短视频的普及,能说会道的“红娘”们,也走到了线上,成为了婚恋话题的主力内容创作者。前不久,一位着急孩子婚事的大父亲老葛,就在一位活跃于短视频平台的苏州“线上红娘”指引下,将儿子小葛带到了位于上海市浦东新区的线下婚介公司。

然而,小葛很快发现,与父亲描述的不同,线下的婚介公司,远没有短视频中的“线上红娘”那样靠谱。根据婚介公司的合同,他每见一个相亲对象,就需支付3000多元费用。不仅如此,当他察觉到不妥,试图退款后发现,自己竟被这家公司“拉黑”了。

深信“线上红娘” 老父亲找到婚介公司

眼看着儿子转眼就到30岁了,仍就独自一人,在上海打拼,半点没有谈恋爱的迹象,操心的老葛,再也按捺不住内心的焦虑。

他成了短视频平台“线上红娘”的忠实观众。这些活跃在各大短视频平台的“线上红娘”们,反复讲着一些看似“经验之谈”的言论。

诸如“年纪大了不容易脱单”“女生不喜欢男生太正经”“相亲男靠实力女靠颜值”这样的言论,虽不能得到所有人的认可,但总会吸引一批像老葛一样,为自己或儿女的婚事着急的观众。

长期“泡”在“线上红娘”的短视频号、直播间里,老葛越来越心急。

眼看着儿子年龄越来越大了,又不具备“线上红娘”所追捧的“高情商”,他会不会像那些失败案例中的当事人一样,最终被“剩”在家里,最终沦为一个“老光棍”?

于是,在老葛的反复劝说下,小葛就这样被父亲,带到了其通过“线上红娘”联系的婚介服务门店——位于浦东新区杨高南路428号由世纪广场2楼的清欢热恋(上海)信息科技有限公司(以下简称“清欢热恋”)。老葛坚信,自己关注了那么久的“线上红娘”,能够利用她老道的经验,为儿子找到心仪的姑娘。

在小葛的感受里,被父亲带到婚介中心的那几个小时,每一秒都很难熬。

在婚介中心,小葛和老葛,被带到了一个小房间里,接受了长达两个小时的推销。这两个多小时,被小葛不客气地描述为“洗脑”。

在父亲殷切的盼望和销售不断催促下,最终,小葛不得不购买了一个最低价位的服务,只为从那个小房间里“脱身”。

“我实在没办法,他们一直在忽悠你。再加上我父亲在旁边,他比较急切。在那种情况下,我不想办也走不了。”

3000块见一个人? 优质对象吓退小伙

小葛最终选择的,是这家门店价位最低的服务,即价值9800元、为期3个月的“人工服务”。该服务的核心内容,是安排不少于3位相亲对象,与小葛见面。

围绕着3次相亲,婚介公司还会为先生提供诸如“沟通指导”“情感咨询与辅导”“婚恋分析指导”等附加服务。

“也就是说,平均每见一个女生,大约需要花费3000元?”记者问道。

“没错。”小葛说。

小葛告诉记者,最终选择这款价值9800元的服务,已是他尽力争取后的结果。在那长达2个多小时的推销过程中,销售着重推荐的,其实是一款价值19800元的服务。对方暗示小葛,如果选择此项服务,那么,有专门的人可以“全程教你怎么说话”。

“‘全程教你怎么说话’是指线上聊天吗?”记者问。

“对的。”小葛说。

这些承诺,并没有明确写在门店与小葛的服务合同上。但当小葛离开门店,冷静下来细想这些承诺后,却越想越觉得不对劲。

“假设我购买了19800元的服务,对面的那个女生也购买了19800元的服务,那到底是我们两个在聊天,还是两个工作人员在聊天?”

这种不对劲的感觉,在小葛接到了婚介公司推过来第一个相亲对象信息后,达到了巅峰。

原因无它,“这个女生太优秀了”。

根据提供的基本信息来看,这个女生兼具了年纪小、外貌美、学历高、工作好等多方面优点。各方面条件,都远在小葛预设的范围之上。

女生的优秀,让小葛不禁在内心嘀咕,一位如此优

秀的姑娘,为何需要花钱请人帮忙相亲?自己的条件,又是怎么匹配上对方的需求的?

“我非常害怕。”小葛说,“我发现,我根本无法判断这个人真是假。”

提出退款后 被婚介公司拉黑“红娘”也消失了

感到不妥后,小葛又重新细读了一遍合同。细读后,他发现,在这个看似公平的合同里,他处处都很被动。

例如,根据合同,即使小葛所见到的相亲对象,真实条件并没有介绍得那么好,他也无法对此追责。

因为合同中规定:甲方需理解并认可,“因会员自身信息发生变化或乙方自身能力的局限性,仍可能发生会员信息不准确的情形”。

此外,合同还规定,在合同期间,小葛如果和其他人谈恋爱,那么,“清欢热恋”与小葛之间的服务合同,会自动终止,且婚恋中心不会将小葛支付的服务费退还。

“这个合同等于把我完全‘绑’在了他们公司。”

意识到风险后,12月17日,也就是小葛与“清欢热恋”签订合同的3天后,小葛正式向对方提出了解约。此时,小葛以为,自己尚未见过任何一个相亲对象,婚介服务尚未发生,自己应该能拿回所有的钱款。

然而,对方的一句话,让他死心了。

“我提出要求后,他们回复的第一句话,就是‘解约要交30%的违约金’。”过于老练的回复,让小葛觉得,对方是这方面的熟手。

“我感觉他们对这套流程已经很熟了,可以说是熟能生巧了。”

反复沟通未果后,本着息事宁人的态度,12月28日,小葛接受了“清欢热恋”提出的支付25%违约金的方案,解除了他与婚介公司之间的服务合同。

然而,事情并没有就此了结。

一周后,小葛再次联系对接的婚介公司工作人员,试图了解退款进展时发现,不知何时,自己已经被对方拉黑了。不仅如此,此前曾为小葛推荐这家婚介公司的“线上红娘”,也不再回复小葛的信息。

也就是说,除了再花时间亲自到门店讨说法外,小葛与“清欢热恋”的全部联系通道,都被阻断了。

这一刻,小葛彻底慌了。他找到新闻晨报·周到帮办,提出了求助。

记者调查: “线上红娘”不过是带货人

在接到小葛的求助后,记者展开了调查。

经暗访核实,记者发现,将小葛的父亲老葛,引入付费婚介服务的“线上红娘”,是一个名为“苏州凡姐说媒”的账号。账号博主“苏州凡姐”是一名主要在苏州开展婚介服务的职业红娘。她账号的内容,也以讲述发生在苏州相亲市场的故事为主。

其账号内容不乏诸如:“漂亮的女生不但难脱单,而且通常嫁得不咋地”“女生不做饭不要孩子,这是要给男生断子绝孙吗”“男的不丑的,女生对穷男没感觉”……诸如此类个人观点极强的言论。

由于话题精准地挑动了社会痛点,她的短视频引来了众多人关注。一些有相亲需求的人,也会在这个账号的评论区里留下自己的信息。

那么,一位工作在苏州的红娘,又是如何与上海的婚介公司扯上关系呢?这就不得不从这些“线上红娘”的经营模式说起。

以“苏州凡姐说媒”账号为例,该账号会在抖音开设商家服务。一旦感兴趣者通过电话联系了对方,就会被邀请加微信详聊。

根据“苏州凡姐”的朋友圈介绍,她既可以提供线上服务,也可以提供线下门店服务。其可以提供线下服务的城市,包含北京、上海、广州等60余座城市。

此前,小葛也曾对“苏州凡姐”和“清欢热恋”的关系提出过质疑,面对小葛,客服人员含糊其辞。他们解释:“上海是线下指定服务中心。”

1月12日,记者致电“苏州凡姐”,向其询问事件的真相。面对记者来电,“苏州凡姐”终于坦白,她与“清欢热恋”不过是推广合作关系。“清欢热恋”向小葛收取的费用,并不会进入“苏州凡姐”的腰包,“苏州凡姐”也不会介入到“清欢热恋”的具体运营之中。

在这种模式下,老葛所信任的“线上红娘”,并不会真正为他服务,也无法为线下服务的质量负责。

“线上红娘”和线下门店的关系,与其他领域的带货主播和商家的关系并无不同。只不过,因为服务类商品的特殊性,“线上红娘”们不会直白讲出自己和服务的关系,而是利用话术,为自己所推介的商品,蒙上一层“亲自参与”的色彩。

“但如果他们对我的客户不好,我会解除和他们的合作关系。”“苏州凡姐”表示,自己此前对小葛的遭遇并不知情,但作为推荐者,她愿意无条件为小葛退款,“这个钱不是我收的,但是我可以给他退掉。”

文/晨报记者 张益维
制图/特级首席美编 黄欣



对话商家: 要想沟通就只能再到门店来

那么,到底小葛为何会被“清欢热恋”“拉黑”?1月12日,记者来到了位于由世纪广场2楼的“清欢热恋”公司。

周到帮办:“你们为什么迟迟不给客户退款,还要‘拉黑’客户?”

“清欢热恋”:“没有不退款,退款协议上写的是45个工作日到账,到时间的话会给他打钱的。”

周到帮办:“‘拉黑’是什么情况?”
“清欢热恋”:“‘拉黑’就是‘拉黑’了,具体情况我们也不清楚。”

周到帮办:“除了一对一沟通,你们有其他沟通渠道吗?”

“清欢热恋”:“没有。我们都是加微信联系的,没有公开电话。”

周到帮办:“也就是说,被‘拉黑’后,客户如果想要和你们联系,只能再到门店来?”

“清欢热恋”:“联系要说什么呢?我们退款是有时间限制的。如果没到账,他再来找我们。他不需要再跟其他老师联系。”

周到帮办:“将退款客户‘拉黑’是你们的常规操作吗?如果不是,能核实一下这么做的原因吗?”

“清欢热恋”:“这个事情我核实不了,我们每个人负责的工作内容不一样。”

1月12日傍晚,小葛告诉记者,在记者离开“清欢热恋”公司不久后,对方将承诺的退款打到了他的账户。此外,“线上红娘”“苏州凡姐”主动将剩余的25%费用也退还给了小葛。



扫码看视频