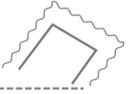


原价59元套餐使用网络代下单, 仅用27.88元就可买到, 代下单服务火热

# 律师提醒: 薅羊毛有风险



## 问题:

优惠券用不了不能退  
私人信息极易被泄露

然而, 在低价的诱惑下, 消费者也面临着一定的风险。记者在社交平台上搜索发现, 吐槽“代下单”的网友不在少数。

有消费者称, 自己在一家代下单商店内充值了200元的海底捞火锅店优惠券, 但一番操作后发现无法通过商家提供的付款链接买单。无奈之下, 该网友让客服退款, 但对方不仅拒绝退款, 还将消费者拉黑, 导致损失无法挽回。这类案例提醒消费者, 在进行交易时应尽量选择正规的购买渠道, 并仔细查看售后服务条款。

记者还注意到, 除了售卖到店消费的套餐, 电商平台上还有不少商家售卖“免外送费”的会员券和折扣券。记者以0.46元的价格购买一张肯德基的免外送费券后, 收到了客服提供的用于登录的注册手机号和验证码。账号登录成功后, 记者发现自己成了肯德基会员, 点餐时可以享受满29元免外送费的优惠。不过, 在查看订单记录时, 记者发现可以看到过往的所有订单内

容, 包括下单人姓名、手机号码、详细地址、付款渠道等私人信息, 这无疑暴露了代下单服务在隐私泄露方面的潜在风险。

“该卡仅限本人使用。”记者在麦当劳麦金会员卡和肯德基大神卡的相关须知上都看到了这句提醒。针对第三方平台代下单的问题, 记者咨询了麦当劳、肯德基官方客服, 对方均表示第三方平台未经授权, 顾客应谨慎选择, 若交易中出现问题, 将无法为顾客负责。因此建议顾客在APP、小程序等官方点单渠道或美团、抖音等官方认证的平台购买。

此外, 还有网友代下单买化妆品上当, 客服表示商品要涨价, 不然没法帮其代下单, 拒绝想退款后被拉黑。还有网友代下单买机票, 到了机场却发现没有航班及座位信息; 代下单订酒店, 到了酒店后发现没有预订信息无法入住; 代下单操作过程中, 被引导将“芝麻信用”“花呗”截图发给对方, 最后不仅没能得到优惠反被骗钱……

## 律师说法

代下单维权难  
存在违约风险

“代下单服务因其方便快捷、价格优惠等特点而受到一些消费者的青睐。然而, 这种服务背后隐藏着许多法律风险和维权困难。”广东法制盛邦律师事务所的赖芃律师指出, “代下单服务的运作模式主要是通过获取商品的会员价或内部优惠价进行转售, 从而获得差价收益。这种做法在表面上为顾客节省了开支, 同时代理商和商家也从中获利。然而, 这种交易方式涉及的优惠权益本应仅限于特定客户, 代理商的转手出售行为存在违约甚至诈骗的法律风险。”赖律师还强调, 如果涉及较大金额且持续时间较长, 还有可能构成非法经营的刑事风险。

对于消费者而言, 使用代下单服务时, 可能会面临维权难的问题。由于下单主体与实际使用主体不同, 消费者在遇到商品质量问题或者服务不符时, 维权过程会变得更为复杂和困难。

赖律师还提到, 商家提供的会员价或内部优惠往往是为了奖励忠实顾客, 并通过这种方式与顾客建立更紧密的联系。经营者利用这些优惠进行谋利, 不仅违背了双方的初衷, 还可能构成民事违约, 严重时甚至涉嫌非法经营。

针对消费者对代下单服务的选择, 赖律师建议, 考虑到这种服务背后潜藏的法律风险和维权难题, 消费者应慎重考虑是否利用这种服务。

(综合新快报、长江日报、极目新闻)

餐饮连锁店里原价59元的套餐, 在手机上动动手指操作一下, 只需27.88元就能买到, 这种可以省钱的付款方式, 你听说过吗? 有人自称, 靠这每月至少能省500元。

日前, 想要点一份晚餐的刘小姐打开手机, 熟练进入相关APP, 搜索“某快餐代下单”, 然后随便点进一条商品链接, 付款下单。几分钟后, 她收到了取餐码。原价49.5元的套餐刘小姐只花了27元就买到了。刘小姐今年24岁, 她戏称自己为“代买一族”, 无论是在外吃饭、看电影、买奶茶, 还是寄快递, 她都通过代下单付款, 均比原价便宜。

近日, 记者调查发现, 在淘宝、闲鱼等网络平台上有一些专门提供代下单服务的商家, 消费者能够以折扣价购买与实体店内的套餐。这种付款方式深受部分人的喜爱, 但也有人表示曾使用代下单付款被骗。那么, 代下单是如何操作的? 有何风险呢? 就此记者进行了调查。



## 消费者:

代下单后到店取, 一餐省下30多元

一次偶然的的机会, 龙先生在浏览社交平台时注意到了一种省钱诀窍, 声称顾客可以通过网络代下单的方式, 以远低于实体店价格获得相同的商品。这一帖子引起了他的兴趣, 于是他

在某电商平台上找到一家麦当劳代下单店铺, 该店铺不仅销售量达到了50万以上, 而且拥有优秀的服务评分和正面的顾客评价, 这使得龙先生感到安心并决定尝试下单。

“整个过程异常轻松。”龙先生说, 他只需在商店选择自己想要的套餐并支付, 商店客服就会提供一个链接, 通过该链接选择取餐门店并提交订单, 等待短短20秒, 取餐码便送达手中, 接着

龙先生在门店利用取餐码直接领取了他的餐点。他这次的订单包含一个板烧鸡腿堡、一份麦乐鸡块、一份薯条和一杯可乐, 只花费了27.88元, 远低于实体门店的59元标价, 节省了30多元。

## 调查:

售价比实体店便宜, “代下单族”不在少数

根据龙先生的指导, 记者点开龙先生推荐的这家商店页面, 该店显示下单可在全国麦当劳所有门店通用, 每天10:30—23:55都可以下单, 但需注意的是, 机场、火车站、景区、交通枢纽等区域不可使用, 不支持外送, 取餐码一经发送, 不能退货。

记者随机下了一个套餐并选择门店地址。到店

后, 记者按客服要求付款18.88元, 不到两分钟, 对方发来一条附有取餐码的链接。同一时刻, 门店内的取餐屏上出现了该取餐码。前后不超过5分钟, 记者省下了10多元。记者取餐后发现下单小票和正常下单没有任何区别, 麦当劳店员也没有询问记者从何处下单。记者随后询问了客服该店售价比实体店便宜

的原因, 客服没有正面回应。

记者进一步调查发现, 除了肯德基、麦当劳等快餐品牌, 平台上还有奈雪、喜茶等奶茶品牌, 圆通、申通、韵达等快递品牌, 海底捞火锅、必胜客比萨等全国连锁餐饮店的代下单服务, 这些店铺的代下单规则、优惠力度各不相同。但总的来说, 操作并不麻烦, 为用户带来

了不小的实惠。

自从去年开始尝试代下单服务以来, 龙先生几乎将其运用到日常生活的方方面面, 无论是吃饭观影、享受奶茶, 还是寄送快递, 他都能够获得比原价更便宜的下单价格。像龙先生一样成为“代下单族”的人不在少数, 覆盖衣食住行各方面的代下单优惠, 已经成为他们的一种生活方式。

## 经营者:

盈利来自价格差异, 这行越来越难做了

“实际上, 我们的盈利主要来自于价格差异。”一位从事代下单行业的经营者林先生告诉记者, 他们主要通过特定的渠道获得商品的会员价、内部价或特价, 然后对这些价格稍作上调后转售给消费者。

例如在处理麦当劳、肯德基等快餐品牌的订单时, 最常用的方式就是购买多张

会员卡, 能够享受到某些商品的折扣。例如, 一份原价15元的冰激凌, 会员价可能只需9.9元, 代下单则需要收取10.9元。这时林先生会购买时长为三个月的会员卡, 支出39元, 只需要在三个月内完成39单交易就能回本, 剩余的订单则是纯利润。

林先生还表示, 低价商品还有其他不同的来源, 包

括内部员工和合作伙伴提供的特殊折扣, 以及通过网络促销和优惠活动获得的优惠券。有一些网站或者APP还会提供一些优惠券或者折扣, 部分人可能从抽奖、活动赠品或兑换等渠道获得优惠券再转手售卖。“有的中间商还会在各平台上设置专门的回收渠道, 只要能够以低于市场价的价格

回收优惠券, 他们就可以在销售时获得利润。”

“这行越来越难做了。”一家连锁餐饮代下单商店客服小金告诉记者, 他入行3年多, 前年的一个单子能挣2到3块钱, 但现在只能挣1块钱。他解释, 这是因为做这行的人越来越多, 价格被压得很低。目前, 他每个月至少能成交1000到2000单。

建隆漫画