

一：身边的教训。

阿斗身边有个哥们，最近投资了一个生意，整日里问我：**你来不来，很赚钱哦。**

一番细说，居然是将自己的钱委托给别人炒外汇。

你说炒期货，炒股票吧，都属于常规操作，只要有个证券账户，就够了。就算没有证券账户，你去支付宝买个基金，也可以说自己是股票市场的投资人哦。

但炒外汇这事，相较而言就跟很多人关系不大了！（最近很多银行也开通了）

这关系不大，就有了可操作空间。

于是他们勾搭在一起的过程也很有警示作用。

这哥们被那个外汇操盘手的朋友圈给迷惑了，深谙炫富营销学的操盘手，整日里在朋友圈就是炫豪车、炫大餐，炫参加活动，炫名人合影，让我那哥们羡慕不已。

（最讨厌炫富的）

一番初次沟通之后，两人就约了个饭！

朋友本就动心了，顺势就咨询起了外汇业务。

一番云山雾罩的说辞后，那个外汇炒家说了一句话：**你不会操作就把钱给我操作啊，我给你一个月8%的回报。**

常识告诉我们，年化收益有个5%，已经算非常可观了，超过10%你就要当心了！

这月度8%的回报，简直就是梦幻，连股神巴菲特都不敢说自己有这本事啊。

这话说完，听过的人或许会寻思，莫不是骗子哦。

可经过精心包装，看上去豪气十足的外汇炒家，依旧用言语还有各种名人合影，以及层出不穷的说辞，让我那哥们信服了！

随后，他豪气地抛出了自己的大半家底30万，给了做外汇的！

最近我们还有见面，听闻说是，这两个月都是到期兑付，拿了四万多回来。

这消息让我稍许放心，可深思过后依旧担忧啊。

大家小时候都玩过击鼓传花
游戏，没有轮到你的时候，都是幸运的，要是轮到你了，就完球了。

这完球的根源，就是资金链断了，维系不下去了。

今日说的故事，阿斗亲身经历的事差不多，只是一个还在继续，一个已经爆了。

还在继续的那个盘子小，可暴雷的这个就杀伤力惊人了。

(高额回报)

二：法院判决

2019年10月18日，一场宣判正在四川省丹棱县法院进行。

经过法院查证核实！

一个相貌堂堂的受审人，遭遇了正义的宣判。

这人的罪行说起来很绕口。

通过组织领
导“鑫圆共享经济组织
及所谓的产业中心”，假借共享经济
名义，引诱参与者通过缴纳会员会费方式获得会员资格。进而用传销方式
，非法获利的

这话简单说，就是用传销的方式，以发展共享经济为名义，发展会员，发展下线，然后圈钱的骗局。

至于这圈钱圈了有多少，答案让人瞠目！

在短短不到一年半的时间，就有22万人上当，涉案金额高达100多亿！

是谁这么牛啊？答案是杨志伟！

不得不说，这骗子做到了骗人的最高境界，将李鬼玩到了李逵的高度，弄得各级部分机关，在2017年骗局被曝光后，纷纷发声说，这事跟我没关系，是他们挂羊头卖狗肉，我们都不知情。

那么这羊头变狗肉咋变的？

这骗局如何这么完美，最后居然让20多万人上当！

这逻辑起点，要从曾经人所共知的“共享经济”说起。

(杨志伟)

三：共享骗局

2016年摩拜单车

的横空出世，还有紧随而来的红、白、蓝单车大战，伴随着经济发展，自行车渐渐稀少的中国大地，居然重现自行车王国的风采！

每一个车站，轻轨站，地铁站门口那堆积如山的自行车，让我这个不会骑自行车，只会开车的人头疼不已，这不是挡路吗？

这就是当时的经济风尚。

一个命题但凡被冠以共享名号，就能成为一个投资风口，引动无数资本纷至沓来。

在A/B/C/D/E无止境的融资过后，用补贴做数据的方式，最大流量。

赚到足够流量之后，再冠以高科技之名包装上市，顺利收回投资成本，实现小一部分人的财务自由和大部分人的满地鸡毛。

貌似不少人单车押金还没退吧？

这样的故事，在那几年癫狂时代，也是多不胜数，弄得万物皆可共享，世界都在高唱。

共享时代，你投了吗？共享时代，你共享了吗？

这趋势之下，是人是鬼，当然都要分一杯羹啊！

随后，一个分羹的人来了。

(癫狂时代)

杨志伟，一个从名字看，昂扬志气向往伟大的人，一个普通到撞名太多的人。

就是这么一个人，愣是用一己之力，打造了所谓的“国家共享经济创新交易示范中心”，还引来了大量的拥簇，成了共享经济时代的风云人物之一，据说他巅峰时期，皮包公司几百个，手下加盟商数万人，振臂一呼就有无数人膜拜。

这样的包装和营销神话，也让他成了互联网中的风云人物。

当时的互联网搜索引擎中，但凡你搜索一下杨志伟这个名字，大部分都是这骗子，跟无数商界大佬合影的照片。

除了这照片之外，还有无数成功投资人，在投资了项目后，赚得飞起，晒收益，晒生活，晒精致的图片个各种聊天截图。

这搜索结果，说不震撼是不可能的。

弄得查过网络之后不少的人，都会震惊于，这到底是啥人啊？这么牛。

那么这个如神一样的造富者，到底是如何行骗咧？

其实跟阿斗之前说的那个故事差不多，只是更暴力，玩法更高级，而且包装得更好。

(今天他的资料还在网上)

四：高额利润的诱惑。

这里我用一个受骗人的身份，现身说法，看看这个人到底为什么会上当。也好让大家规避风险。

2017年的某天，一个正在勤劳板砖的打工人，在朋友的推荐下，听闻了一家名叫 “

国家共享经济创新交易示范中心”的大型商务平台。

一看这大气的名字，还有名字中的“国家”，“共享经济”，“创新”，“示范中心”这一个个或硬气，或洋气，或背景深厚的形容词，立马就少了戒备，起了好奇心。

国家，是借个牌子。

共享，是抓住趋势。

创新，是鼓励的事。

示范中心，就是最早一批的平台。

这一个名字，学问就这么多，让人有不可错过的感觉，足见用心有多深。

在这一轮诱惑后，这个涉世未深的打工人缴纳了会费，并在随后知道了平台的规则，进而更上头了！

(智商税)

因为啊，这还真就是个“致负”的平台，唯一考考验是智商。

按推荐人的说法就是：在这个平台上投资，那是稳赚不赔，利润特别高。

这规则我现在给读者说下哈！

首先：

如果你是一个投资人，准备投资100万的话，只需要在平台上实缴11.7万，就能收获100万的投资标的，按照100万的数额兑换投资收益。

这是玩杠杆。

其次：

在你投资了11.7万后，你就会每天收到平台分红，这分红按天结算，日均回报率是万分之六，换算之后，投资11.7万每天给你分600块。

这是高额回报。

最后：最夸张的来了，回报持续四年半。

这是超长持有。

先玩资金杠杆，降低投资门槛，放大投资金额，让人觉得占了便宜。

在弄高额分红，还是日均分红，给你每天分钱，让人觉得赚了实惠。

后弄长期持有，还是年月分明，给你具体数据，让你算完心花怒放。

那么这笔账好算吗？好算啊。

投资11.7万，日均分红600的话，月均回报就是1.8万左右，年回报21.9万。

简言之，一年多回报率就是192%，超过了股神老爷子太多太多了。

如果按照四年半的投资周期算，除了贩毒之外，我实在想不出有什么生意能做到？

那么这无聊的算术题之后，投资者咋会相信咧？

之前说过，这三种套路，分别让人觉得占便宜，赚实惠，最后心花怒放。

这之后，就到了助攻环节了，这环节就是品牌洗脑。

五：品牌洗脑。

人永远都是贪欲的动物，不劳而获都想！

这在想的时候，如果有人打个助攻，往往就会忍不住投入。

这不，推销人员就给投资者上课了！

哥们啊，你还别不信，我知道11.7万对你不算小钱，所以我认为啊，你还是做下调查最好，要不搜下我们老板的名字，然后去我们公司考察一下。

一听这话，被推销的人往往会接受。

然后一番搜索，就出现了一群大佬跟平台创始人杨志伟的合影。

这是啥，答案是实力体现吗？我们老大这么牛，骗你十几万不划算啊！

随后，又会在进入对方装修豪华，暗藏深意的公司中被继续震撼。

这样的公司一般有三个特征。

首先：坐落在繁华地带，高端大气上档次的写字楼那是必须的。

其次：内部肯定会出现跟华夏标识有关的东西，甭管有的没的，这关系要扯上。

最后：内部宣传片气势如虹，纯正的播音腔，配合宏大的规划，让人目眩神迷。

这接连四轮洗脑之后，每个人都会觉得，貌似靠谱啊！

四轮洗脑之后，在会议销售的火爆氛围之下，被身边人鼓噪之后。

理智的人也难免上套。

公司有实力，有背书，有规划，有客户！

于是欣然放下戒备，成了无数投资人中的一个。

(销售环节)

随后，投资人就会满怀憧憬的开始畅想未来有钱了的日子。

是买车买房，还是找个漂亮女朋友。

这时候身边投资的朋友们(托和真人都有)，一个个朋友圈中的炫富分享，也会让投资人在畅想中，迷失自我深陷其中！

那么这一切真就毫无破绽吗？

其实一开始就有破绽，因为投资比11.7%，日均回报万分之六，还有四年半就是个数学套路。

这一串数字，从一开始就预示了骗局的生命周期就是四年半！

用这样的套路，在辅以营销手段和广告宣传，只要能按照预计数量，不断拉人头，扩充资金，用新的资金，返还早期投资者的返利，让盘子不断做大，这个骗局就能安全稳定的存在四年多。

然后在某个节点，收网跑路。

任何一个庞氏骗局，方式方法其实都相似，就连分润比也差不多！

至于真投资的是什么？

很多人并不在意，也有不少投资人，就算知道是骗局，也不会认为自己会是最后的倒霉蛋。

可如果真有较真的投资人，非要弄明白自己投资的是什么，这骗局就会露馅，也会让资金链出问题。

这不，一个较真的投资者出现了，就让这骗局无所遁形了。

(较真就不会上当)

六：较真就露馅。

当一个投资者觉得自己投了钱，却突然想，这家公司到底干啥买卖的时候。

骗局公司往往就会出问题。

因为这投资的套路，往往都是鼓动投资人不断拉人头，才能获得更好的会员等级和返利。

面对这鼓动，难免因为赚钱而蠢蠢欲动。

蠢蠢欲动之后，拉人多了，自己级别高了，就更是欲罢不能。

但如果是一个人脉不多，或者说是一个稍许理智，要点脸面的。

或许就会寻思，这项目到底干啥的？

除了拉人头啥也不做，这生意咋维系？

这不，杨志伟的项目，就因为一个较真的投资者，不安心去派出所咨询露馅了！

这个投资者，带着疑问去了派出所，倾诉了自己的遭遇和不理解。

在跟派出所民警和随之而来的经警交流。

交流过后，警方初步判定，这就是一个以共享经济为噱头，以圈钱为目的，用传销方式发展会员的圈钱游戏。

有了这样的认知，警方在大量调查之后，过了几个月拿到了充足的证据，就前往杨志伟公司所在的通威大厦开展现场调查！

并且将杨志伟等主要负责人控制了起来。

这个时候，让警方不敢想的事发生了。

按理说，警方调查了，都开始抓人了，那就是犯罪事实确认了！

可谁曾想，这不少上当的投资者不仅不积极配合，还闻风而动到处喊冤，说警方抓错了好人，说这杨志伟是被污蔑了！

为此他们甚至在各种微信群，QQ群互动鼓噪，不断喊着诸如

：期待杨总早日回归，期待项目平安归来，共享经济是时代趋势。这样的口号。

从这个角度看，投资者都被这个项目给深度洗脑了。

这让警方分外重视，开始深入调查，越调查越震惊。

因为参与投资的人多达22万人之巨，遍布全国各地，甚至还有境外投资者，整个案件涉案金额达103亿。

这其中除了投资返利外，大多数都进了杨志伟个人的腰包。

这样一个彻头彻尾的骗局，作为操盘者的杨志伟到底有啥本事？

(受害者和骗子)

七：骗局之路，三人成虎。

1977年出生的杨志伟本名何伟，学历不高，仅仅是一个只有大专学历的普通商人！

早年间日子过的还不错，在江浙一带从事餐饮和建筑行业生意，通过创业赚了不少钱，成了个不大不小的老板

2016年，共享经济如火如荼的时候，杨志伟认识了两个后续圈钱事业上的合伙人。

一个是深谙网络技术和平台搭建的斯孝正，一个是擅长网络营销的庄健。

这三人一见如故，就此组了一个三人组，并在不久后成立了“国家共享经济创新交易示范中心”的母公司“鑫圆公司”。

然后。

懂技术的斯孝正就说，我们建个平台吧？

深谙营销的庄健就说，干事要往大了整？

在综合合伙人意见之后，号称中国最大的网络消费返利平台，就这么出现了！

平台搭建好了，吸引客户是个问题啊！

杠杆吸金，高额返利，长期投资，这是平台的资金逻辑。

那么宣传逻辑如何做？分销逻辑如何做？

聪明的杨志伟在三人商议后，仅仅用了三招就将自己和自己的企业，包装成了企业家跟大公司，也指定了周密的分销方案。

(营销方案)

这三招很恶俗，很直接，凸显了营销的真谛，花里胡哨不顶用，花钱最有效。

首先：组织活动造声势。

为了炒热自己的项目，增加舆论的曝光度，杨志伟耗费巨资，长期举办各种诸如论坛啊，发布会啊，甚至演唱会啊，这样的大型活动，邀请各种明星，经济学家，让自己的项目不断在媒体和网络上曝光，彰显企业实力。

其次：不断搞高大上的理论输出。

弄了活动之后，在自己组织的各种活动中，杨志伟不断跟邀请的嘉宾交流感情蹭照片，然后在受邀参加各种大型活动，宣讲“共享经济”概念的同时扩大自己的交际圈，不管熟不熟，只要照片到手，理论讲出去了，效果就达到了，有东西宣传了。

(各种活动炒作)

最后：妙用网络平台。

谎言重复了一千遍就是真理，这点在营销学上也是如此。

如何让一个营销模式，在共享经济的包装之后成为知名项目？

其实并不复杂，那就是大规模网络宣传，各种成功案例宣传，各种真人现身说法，用海量的资金，打各种广告，然后用断章取义的各种官方讲话，阐述自己项目的可信性。

这一轮宣传之后，再辅以线下人员的主动出击。

线上宣传，线下落地，这事就成了。

这三步走战略，就是杨志伟扩展销售渠道的方式，同时杨志伟也在不断洗脑营销中，将自己包装成了一个背景深厚，引人好奇的牛人。

这牛人，谈的都是南海9万亿吨页岩油开采权岸，雅安地区储备的，价值9000亿的汉白玉开采权啊，这样云山雾罩的项目。

宣传方式构筑了，项目神秘感营造了，个人IP成型了。

随后就是收益模型和分销模型等传销方案。其实这也有固定套路。

比如收益模式上，杨志伟就将投资收益分成了动态收益和静态收益。

静态收益是干巴巴的投资分红，很高。

动态收益是浮动强营销提成，非常高。

会员入会之后，就有了静态的投资收益，也就是之前说的日均600。

会员推荐投资人成功后，就有了5%的“直推奖”和2%的“间接奖”，用直接拉人和间接发展，构筑一个三级代理机制。

这就是传销的套路只是链条没那么长。

(代理模型)

收益模式建立之后，杨志伟又用各种地方代理授权的方式，继续圈钱！

一个地方授权，从区域级，到大区级，省级，市级，甚至县级不等，每个等级都需要价格不菲的授权经营费！

这一步步扩展全国代理商的过程，就跟其他行业弄加盟类似。

收加盟费赚一波，骗局收入再赚另一波。

截止被捕前，杨志伟授权的分销产业中心就有30个之多。

按照一个中心600万计算，光这一项他就牟利1.8亿，这中心之下还有区域代理，区域代理之下，还有分销商和投资人。

这一连串资金链组合，才让杨志伟短时间内圈了103亿之多。

深谙人性贪婪的杨志伟，对于拉人头积极的投资者和代理商也是特别大方，长期拿出投资收益的20%用于奖励和分红，在平台中也创造出了几个典型代表。

(高额分成奖励)

这典型代表，往往收获了平台高达千万的回报和平台送的豪车。

这些人，就成了无数投资者崇拜的导师。

这就是另一层套路：**树标杆，立榜样。**

这点上，事后查封的平台停车场中，那一排排用于奖励成员的豪车就是明证。

深谙人心的杨志伟，就这么让不少会员对他忠心耿耿，一门心思帮助他圈钱。

因为少部分人，确实在他哪里，实现了财富自由。

至于更多的受害者会如何，受益人不会在乎，赚钱了的也不会在乎。

只要我不是最后哪一个就成了。

(豪车刺激)

八：骗局过后，一地鸡毛。

整个骗局因为投资人举报，在2017年7月浮出水面。

警方调查种获悉，截止2017年年中，杨志伟的公司账上还有流动资金30亿。

可是这笔钱，在2018年元旦前后，就仅仅剩下了9亿躲。

这转移走的巨额财富干啥了？

原来他们都投入了库房的租赁和产品的购置上，指望用这样的方式，将一个纯资金盘骗局，包装成有实物投资的合法生意。

警方警觉后，在明确实质性犯罪证据后，选择收网，将51名犯罪团伙一网打尽。

可笑落网之后的杨志伟依旧在狡辩。

他说自己不是传销，没有控制投资人的行动自由，是真正的共享经济。

只是这鬼话，也只能骗骗投资人，骗不了警方了。

(落网后的杨志伟)

最后的最后，不得不提醒下看文章的所有人。

一个不算高明的骗局，为什么会成功？

最直接到原因是，每个人都有贪欲，别否认，是人就有。

只是这贪欲，往往会在理智的遏制下，否决很多不切实际的幻想，但是当理智不能遏制冲动和幻想的时候。

人往往就会上当，又会在上当之后陷入怀疑和相信的矛盾之中。

最后为了说服自己，就开始寻思未来。

即便明知是骗局，依旧不愿意出来，抱有侥幸心理，最后成了罪犯的帮凶，这也是不少人在杨志伟落网之后，跟他喊冤的很远。

还是那句话，但凡有年化收益率过10%的产品，你就要当心了，超过这收益率的，九成九是骗局。

大家看仔细了，别上头了。

备注：本次案件中涉案的以杨志伟为首的44人，一审判决后分别被处以处十年不等的有期徒刑及罚金。