

伪名媛捕蝉，真“黄雀”在后



对于有自媒体作者花500元“巨资”卧底上海“名媛群”的话题，无数评论总结为“一小撮拜金女的虚荣心和自欺欺人”；而个别名媛群的群友也对此回应“没偷没抢很坦然”。

谎言重复一百次就有可能成为真理，伪名媛们在蛊惑别人的同时，也容易蛊惑了自己。当然，在舆论关注伪名媛圈子如何钓凯子的同时，我们也发现“卧底”在群里的不仅有“媒体老师”，还有一部分在里面挖掘真商机的群体，她们潜水更深、动机更纯。

这就是所谓的螳螂捕蝉，黄雀在后？
医美中介最容易落单

“最近还有很多媒体记者、好奇心重的闲人在寻找加入（名媛）互助群，挺烦人的。”

为了避开舆论的锋芒，黄莺（化名）在五个月前加入的名媛群，已经临时解散了。而她苦苦寻觅的商机也就此中断。

烦恼的黄莺告诉懂懂笔记，早在今年年初，上海和北京的一些名媛拼单群开始兴起。她凭借着“10万银行流水”的验证，缴纳了300元~500元不等的入群费用，先后加入了上海、广州、深圳等地的十几个名媛拼单群。与群里大多数伪名媛的目的不同，她参与本地高档酒店、高级会所的消费拼单晒图，是因为群里的这些“美女”。

“我们确实为此花费不低，一般而言，高档餐饮场所、顶级网红餐厅的最低消费好几千元，多位群友一起拼单也要几百元，并不便宜。”黄莺偶尔参与拼单，既不为了吸引富二代的关注，也与事业有成的创一代、矿一代无关。

“我是做医美（中介）的，本职工作是给医美平台、整形美容连锁机构介绍VIP客户，赚的只是平台和机构的佣金。”她发现，相比漫无目的在网上发掘整形美容客户，伪名媛群友才是医美行业的精准顾客。为了更好的展现个人气质，为了更快地吸引目标关注，伪名媛们普遍注重个人形象，也愿意为此花费资金。

奢华服装、名牌包包、豪华轿车都可以拼单租赁，但颜值只能寄望于医美针对自己进行改变。通过拼单消费取得一些伪名媛的信任之后，长相较好的黄莺便会现身说法，在线下聚会时不经意地分享经验，“我只做过双眼皮、打过肉毒素，没有削骨没有垫鼻梁，基本上都是天然的。但对群里的群友就说脸是整过的。”

身边对于颜值有无限追求的伪名媛们，也乐于听取她所分享的医美经验，并积极向她取经。此时她便开始不经意地介绍一些医美项目，双眼皮、水光针、面部脂肪填充、肉毒素瘦脸，什么项目利润空间大她便会推介什么。

与此同时，黄莺也会在拼单过程中，在豪华餐厅以及高档酒吧发掘新的医美顾客，目标仍是其他圈子里拼单消费的伪名媛，“家里殷实的女性享受的是气氛环境，基本都是安安静静也不合群。一看那些在消费场所像发现新大陆般拼命摆造型自拍的，就知道是拼单消费的，比较好识别。”

那么，面向伪名媛们推介医美项目，其转化率到底如何呢？在追问之下黄莺透露，转化率基本都能在四成以上。而推介单项医美项目的平均佣金为30%左右，最高可以达到70%，通常一个万元左右的项目可以抽佣数千元。

“要不是眼看（名媛）互助群被推上风口浪尖，大都解散避险了，这么赚钱的路数我才不会随便说呢。”黄莺告诉懂懂笔记，尽管她混迹伪名媛群只有短短六个月时间，但通过推介医美项目已经赚了三十万佣金。

当然，对于希望混迹上流圈子，钓金龟、捉凯子的伪名媛而言，光有颜值是不够的。无论医美整形还是奢侈消费，都需要花钱，而且消费支出不菲。

那么，钱从哪里来？
网贷扎堆、生意好做
“尽管（她们）是拼单消费，但也要花不少钱的。”

与黄莺相同，陈悦（化名）早就混迹于各大名媛群，而且入群不是为了与群友拼单、炫富。陈悦还是一名男生，而且是五大三粗的那种。他用于入群的微信号资料显示为女生，这是他的账号，为的是博取群内伪名媛的信任，拉近关系。

事实上，陈悦的工作是一家网贷机构的高级业务经理，主要职责是开发新贷款客户。毕业于上海某外经贸大学的他加入名媛群，是想凭借自己的资历和阅历将更多群友发展成为客户，“（伪名媛）展示的生活看似奢侈，但实际上大多是一些工薪层。”

他告诉懂懂笔记，从人的心理上来分析，生活里缺什么才会追求什么。群里的伪名媛，有的连银行资产证明都是假的，只是为了达到入群门槛。有的是连五百元的入群费用也难以负担，甚至会有伪名媛“赊账”入群。

生活平实甚至窘困的伪名媛，因虚荣心作祟，为了混迹高档场所、拼单名贵奢侈品，免不了要花费，这也给了他向群友推介网贷相关业务的机会，“除了公司的（网贷）业务，其它平台的一些业务我也会推荐。”

陈悦透露，有些刚入群仅一周的群友，就已经在他那儿办理了几项网贷业务，正因伪名媛群有大量贷款业务需求，也有许多网贷同行混迹于群里，伺机不经意地去推广一些业务，“大家都是以借贷者、伪名媛的身份，推广低息的网贷业务，而且都是先介绍自己的消费贷经验，引发共鸣。”

他发现，除了网贷平台之外，群里甚至还有正规银行信用卡高级业务员存在，不遗余力地给群友分享开卡、消费的经验，鼓励群友开卡。有的业务人员甚至鼓励伪名媛们开多张信用卡，以“循环还贷”的方式拆东补西。

“这些业务员在群里蛮受欢迎的，有时候群主不允许发广告，业务还会私底下加人，（伪名媛）们也都不抗拒。”有个别通过群添加将陈悦加为好友的业务同行，以为他也有借贷需求，发来的信息满是信用卡、借贷的业务内容。

“有的同行甚至还提供信用卡POS机套现业务，每笔信用卡套现业务会收取3%的佣金，生意也不错。”至于伪名媛们办理网贷、开卡之后，是否有能力偿还欠款，陈悦表示并不关心，“要账都是催款部门的事，我只负责接单。”

虽然拼单消费花费比较低，但名媛拼的都是名牌包包、豪华餐厅场所，实际上分摊消费并不低，陈悦透露，有群友借了五千元的网贷不到一周就花光了，还不上借款以及卡债，她们只能再开网贷业务、信用卡去填账。

“（伪名媛）群里的借贷业务真的比一般消费群好推很多，需求量实在是太大了。”据他保守估计，100人的伪名媛群里至少藏着四、五位网贷、银行信用卡开卡业务员，截止他所在的群解散前，仍有群友加好友后向他

咨询网贷业务。

那么，有了颜值、“经费”之后，伪名媛就能混迹名流圈子，成功吸引高净值人士的关注了？不！她们还需要修炼“内在美”。

礼仪和气质学起来
“真正的有钱人，都是很在意素质和谈吐的，这种范儿装是装不来的。”

阿音（化名）经常在她加入的那些名媛群里，向群友灌输“贵族生活”理念。实际上，她为的是推广公司旗下开办的名媛礼仪课程。而平时她也会在群里不经意地分享一下自己在名流圈钓凯子的“成功经验”，经常羡慕一众美女群友。

阿音告诉懂懂笔记，受疫情影响上半年的高端礼仪培训行业很不好做，尽管开设了网络授课，但培训生源也比以往少了很多。经朋友介绍，她在几个月前加入了部分名媛群，也是抱着试一试的心态尝试推广业务。

“看到群里美女们聊的都是如何傍大款、混饭票，我就知道礼仪培训有机会了，仅仅几天，便有几个群友购买了我们的名流社交网络培训课程。”她表示，为了成功吸引高净值人士的关注，许多群友都有提升自身素质的诉求。从谈吐举止、社交礼仪，再到艺术特长，这些女士们都希望能在短时间内“速成”。

实际上，除了礼仪培训之外，阿音也发现群里还有大量马术、乐器、舞蹈和茶道培训机构，在伺机推广业务。

群友们报名培训的目的，无非是让自己在混迹上流圈子时，更突显不凡的社交礼仪和气质，以便吸引一些企业家和富二代，“她们去高档茶室拼单消费，如果不懂茶道怎么行，如果与高净值人士喝咖啡、饮茶，什么都不懂不就显得太外行了吗？”

深谙此门道的阿音，和公司商讨了多门面向伪名媛群体的针对性培训课，甚至连标准老北京口音的发音，也被拆成了一门课程。培训课程的价格，从几百元至上万元不等，有部分群友禁不住“成功学”的诱惑，甚至不惜举债报班。

实际上，有不少礼仪培训机构都是与网贷机构合作，提供培训费分期付款的业务，“她们没什么钱，但为了傍上富豪敢花钱也舍得给自己镀金。”

或许，伪名媛拼单炫富，为的是在高净值人士的圈子里成功“捕获”目标，她们在群里甚至不忘分享傍大款、钓金龟的经验，对外表明自己是精明的螳螂，在捕蝉“愚昧”的蝉。

但在伪名媛互助群里分享出来的所谓成功经验、消费窍门，到底有多少是真的呢？很可能有不少都是利用伪名媛的虚荣心，赚取她们金钱、压榨她们剩余价值的精明业务员。螳螂捕蝉，黄雀在后。伪名媛盯着的是万（十万）分之一的“晋级”、“入门”机会，而医美、网贷、培训机构盯着的则是高达百分之几成功率的“接单”可能，这也算是如今社交网络中独特的生物链形态吧。



川陕名吃

地址 (DC店和Rockville店)
2700 New York Ave. NE,
Washington, DC 20002
316 N. Washington St.,
Rockville, MD, 20850

营业时间
周日至周四: 11am-10pm
周五、周六: 11am-11pm

电话: (202)636-3588 (DC)
(202)534-1620 (DC)
(301)-875-5144 (MD)

* 从马里兰大学沿1号路南下，从乔治城和乔治华盛顿大学沿New York Ave东行，均约15分钟车程。店内有大型KTV包厢享受美食，纵情欢歌。

肉夹馍



凉皮



羊肉泡馍



夫妻肺片



长期诚聘英文好且业务熟练的收银员和大堂经理，有意者请电洽。

地道陕西名吃，聘请原陕西文、八沟国宾馆主厨省师傅和赵师傅及其团队主理厨艺；同时聘有精通川菜、粤菜和各类家常菜的驻店厨师；新的经营理念，为您提供一流的服务。店内设**钓鱼台豪华包房**（最多容纳60人）及**大型宴会厅**（可容纳300人以上），酒水齐全，卡拉OK助兴。环境优雅，空间宽敞，自拥上百停车位，可承接各类公司、社团和私人大型宴会。餐厅地处华盛顿近郊，交通便利，诚挚恭迎大华府地区各界人士前来品尝指导。

董事长: **柳奇** 敬呈



钓鱼台豪华包房