

张庭公司TST庭秘密涉嫌传销热搜48小时： 舆论如何引爆？哪些涉传关键点？

12月28日晚，张庭林瑞阳公司涉嫌传销被查处的相关话题登上微博热搜，其运营品牌“TST庭秘密”再度引发舆论关注。

根据梳理，该消息起源于微信公众号“李旭反传销团队”在12月24日下午发布的题为《来了！“TST庭秘密”涉嫌传销资金被冻结，官方回应属实》的文章，文中披露了落款为石家庄市裕华区市场监督管理局并加盖公章的《关于查证函的回复》。

查证函回复提到，根据多起群众举报核查，上海达尔威贸易有限公司涉嫌利用网络从事传销活动，市监局于2021年6月5日对该公司进行了涉嫌传销立案调查。回复同时表示，因其利用金融机构转移或隐匿涉传资金，已依法申请人民法院采取保全措施，目前案件在进一步调查中。

“李旭反传销团队”在文章中表示，据石家庄市裕华区市场监督管理局相关人员透露，此次被冻结的资金高达6亿元，分两次冻结，其中主体公司3亿元，某代理、团队长冻结3亿元。

12月29日，经济观察网联系到了“李旭反传销团队”的创始人李旭，了解这一事件的来龙去脉。

李旭反传销团队是一家民间反传销研究、反洗脑救助机构。李旭告诉记者，近些年团队陆续接到TST是否涉嫌传销的咨询、求助，通过向多位咨询者了解TST的奖金分配模式，经过研究，认为其符合法律对于传销行为的三大界定。加之今年7月份，李旭团队接到内部消息，TST庭秘密主体公司达尔威已经被石家庄市监局立案调查。

因此，李旭团队自7月份开始，陆续通过自媒体披露TST的层层代理模式以及返利机制，但文章和视频发出后，屡遭TST方面的投诉，投诉理由为侵犯名誉权、恶意负面炒作等。

对于石家庄市监局对TST的立案进展，12月29日，记者致电石家庄市监局方面，对方表示，以查证函的回复为准。

李旭将其上述三点总结为：入门费用、发展下线、团队计酬。根据对TST模式的梳理，李旭团队认为，TST公司的模式符合上述特征。

对于TST涉嫌传销事件，12月29日，记者致电TST方面欲进一步了解公司商业模式，对方表示，“不作任何回应。”

如何一步步掉入“漩涡”
对于TST具体的运作模式，经济观察网向多位TST的前代理进行了了解。

一位早在2016年便已加入TST的代理贝贝(化名)告诉记者，早年间通过朋友介绍加入的TST。朋友告诉她，一个92年的姑娘通过TST一个月赚了20多万，一个月赚三四十万的也大有人在。朋友还现身说法，说自己仅仅加入4个月已经赚了2万多，而且越来越好。

贝贝开始心动了，朋友又说，加入TST零费用、零成本，而且每天朋友圈发布的产品文案和图片直接从群里复制便可。几次劝说以后，贝贝从朋友那里开了卡，被要求填写身份证号以及银行卡，当时贝贝疑惑为什么还需要银行卡信息，朋友解释称，“这个你放心，他们是明星老板，不差钱，非常正规，中间也不会乱要价，每月会根据你实际卖出的产品给你发工资。”由此，贝贝正式加入TST。

据介绍，TST的代理分为蓝卡和红卡，蓝卡升级为红卡需要完成相应的成长值。红卡里也分不同的等级，对应不同的奖金比例。

贝贝的“成长之路”开始了。加入不久，有人主动找到贝贝，说想要办卡加入TST。贝贝询问自己的上线如何开卡，此时贝贝被告知，需要购买2500元的TST产品才具备为下线开卡的资格。对

方的表达是，你有了开卡资格后，你的姐妹开了卡，姐妹的人再开卡，等于儿子生了孙子，一生二、二生三、三生万物，“子子孙孙”买东西你都能获得提成。这些情况在经济观察网采访的另一位前代理处也得到了印证。

贝贝遂买了2500元的货，并把二级下线拉进自己的微信群。但贝贝发现账户并非日进斗金，贝贝又去问上线，“别人一个月几十万到底是怎么赚的？”上线问，“你的群里目前有多少人？”当时贝贝的群里已经有超过200位的会员，上线告诉贝贝，“你知道你损失了多少钱吗？”

在这时，上线不再强调你能赚多少钱，而是强调你不是创始人、董事长，是在损失多少钱。那怎么才能成为创始人？答案是：发展100人，且连续三个月达到10万元业绩。为了尽快成为创始人，贝贝等不到下线达到业绩，而是自掏腰包买货补齐。

囤货囤到第四个月，贝贝成功获得了创始人资格，可以自己注册成立公司，变身董事长，与TST公司公对公走账。但成为董事长之后，仍有规则限制，如果每月业绩达不到10万，会失去赚“子子孙孙”提成的资格，因此贝贝每月还是需要囤货。

“我只能再去骗别人”
“其实已经是上套了，但是没办法，手里囤了这么多货，你只能以同样的套路再去骗别人。”贝贝说到。

开卡以后，每个人绑定一个会员号码，下线一旦下单，通过自己的分销账户可以看到业绩，通过这一基数计算管理奖金，比例在2.5%-5%。贝贝告诉记者，代理的奖金收入主要分成四个部分，除了上面的管理奖金，还有个人销售奖金、自媒体业绩要求奖、批零售奖金。

在这个过程中，不断有亲戚朋友过来提醒贝贝当心传销，但



贝贝根本听不进去。贝贝觉得大哥(林瑞阳)和庭姐(张庭)特别好，带着大家赚钱。

贝贝告诉记者，之前TST每两个月就要举办一次活动，各种名目，包括经销商大会、明星演唱会、游轮游等，号召代理们囤货。会议上，还会有很多“成功”的代理现身说法，感激涕零地讲述TST如何将自己拯救于水火，讲述大哥和庭姐如何给了自己第二次生命，贝贝讲到，“当时听着特别感动，就觉得人家是有大爱的，自己太渺小了，因为有代理生病了，老板还会自掏腰包给他看病。当时真的很相信。”贝贝说道。

除了各种大会，还有其他号召囤货的由头。贝贝表示，比如，买2万元产品可以加入精英群，在精英群里可以加明星老板的微信，还能让老板拍视频。但是后来贝贝才意识到，那个微信根本不是老板的微信，只是头像是老板而已。

在2018年，还有TST将于2019年上市的消息开始频繁出现在代理的朋友圈。不过从记者获取的多张海报以及朋友圈截图看到，说法较为混乱，有说2019年TST将会于港股上市，又有说是A股上市；有的说TST与代理共享8个亿股份，有的又变成了10个亿。

贝贝逐渐清醒，开始主动去

咨询和求助发生在TST进驻抖音直播以后。2020年年底，TST开始发力抖音，鼓励代理们到抖音直播间买货，但是贝贝发现，抖音上的产品价格高于TST自己的APP。后来TST给出的方案是，高出的部分通过抵用券的形式返回给代理，抵用券可以在TST自有APP上使用。

但是，在今年3月份，有媒体报道，青浦徐乐路派出所接报案称，他们在定期对公司所运营的APP后台进行梳理时，发现2020年11月至12月期间，有约1600笔利用公司发售的抵用券进行购买的记录存在异常，经后台比对，发现有2个客户反复使用同一抵用券进行刷单，共计刷单约770万元的货物。当时披露的是，犯罪嫌疑人朱某、李某因涉嫌诈骗罪已被青浦警方依法采取刑事强制措施。

贝贝告诉记者，这一APP就是TST的自有APP。“看到有代理进去了，当时我有点害怕了。”贝贝说到，她开始向专业人士咨询，逐渐意识到这是个圈套，“回头看，都是坑和雷。”

兜兜转转这些年下来，前后投入进去三十多万元，但贝贝核算了一下，根本没有赚到什么钱，目前手里还囤着万元左右货物。

5大卫视跨年阵容，东方、浙江人气惨淡，湖南卫视汇集半个娱乐圈

一年一度的跨年晚会来了，这可是“兵家必争之地”，要PK收视率，嘉宾阵容就是重中之重。

湖南卫视、浙江卫视、东方卫视如今可谓“三大巨头”，每次跨年都办得各有特色。北京卫视和江苏卫视紧随其后，虽然收视率比不上前三位，但也有自己的优点。

不过今年5大卫视的嘉宾阵容就差点有点多了，小8感觉，湖南卫视聚集了半个娱乐圈。

一、湖南卫视 超60位明星加盟

今年湖南卫视的跨年嘉宾组成非常丰富，各种类型的明星都有，粉丝受众非常广泛。

首先是顶流，王一博虽然不在《天天向上》主持了，但依旧会支持老东家的晚会，这次他还将在跨年演唱会上进行新歌首唱。看得出来，王一博和芒果台是双向奔赴了。

新晋流量龚俊这次也加盟了湖南卫视，他此前几次参加《快乐大本营》，如今新剧《沉睡花园》在芒果台也取得了不错的收视成就，这次加盟，可谓双赢！

另外，还有王源、华晨宇的加盟，虽然两人热度不比从前，但依旧拥有庞大的粉丝群，人气不容小觑。

流量女演员方面，则有杨紫、杨冪加盟，“双杨在线”，这波稳了！

除了这些年轻的明星，《披荆斩棘的哥哥》们也将出席，比如陈小春、张智霖等等。

还有国民度超高的五月天、凤凰传奇的强势坐镇，也能拢来一大批粉丝！至少叔叔阿姨们，还是会期待见到凤凰传奇的。

其余的明星，小8就不一一细数了，总之芒果台大大小小加起来的明星有60余位，足够让观众眼花缭乱了。

2、浙江卫视 糊咖大聚会

硬要说的话，浙江卫视也有非糊咖，比如95后小花关晓彤、喜剧大咖沈腾，还有近来在综艺上比较活跃的王嘉尔、金晨等人。

另外就是一些实力唱将尚雯婕、张碧晨、邓紫棋、胡彦斌等人，虽然他们唱歌确实不错，但问题是不带流量啊！

没有太多忠诚的粉丝和观众，会一直守着他们，他们就属于可看可不看的明星。那最后总结下来就是：完全没看头。

3、江苏卫视 依旧是歌星云集

江苏卫视每年跨年嘉宾都有同一个特点：一定要唱得好！

因为江苏卫视一直都是全开麦、不修音，唱得好坏，观众一听便知，今年也不例外。

张杰、谭维维、李宇春、刘宇宁、张靓颖、毛不易、萧敬腾、周深等等，这完全是《歌手》的阵容，随

便拎一个出来都不在怕的。

江苏卫视还兼顾了流量，去年在浙江的蔡徐坤，今年就加盟了江苏卫视。

江苏卫视还请了几个港星，比如杨千嬅、关智斌、陈伟霆等等，也算顾全了不同圈层的观众。

4、东方卫视 港星云集

东方卫视今年少了一个“绝招”——“超级顶流”肖战。前两年，肖战都在东方卫视跨年，以一己之力拉高了东方卫视的收视率。但今年，肖战没有参加任何跨年晚会。

今年东方卫视最大的亮点，就是找了一群老牌港星。

谭咏麟、李克勤、叶倩文、林子祥，这两对还是“黄金搭档”。

还有周慧敏、古巨基、张明敏、吕方等等，这是要上演经典回忆杀啊！

不过，光靠这些港星就想留住观众，估计够呛。

5、北京卫视 嘉宾不重要，重要的是主题



北京卫视每年的跨年都有主题，比如今年就是冬奥冰雪盛典。能与冬奥挂钩的跨年晚会，只有北京卫视做到了。

北京卫视的跨年盛典是录播，不少明星已经完成了录制。

流量爱豆阵容有蔡徐坤、刘雨昕、鞠婧祎、朱正廷等人，95花关晓彤、85花唐嫣也已加盟。

网红丁真、井迪儿、井胧的出现，也算是北京卫视的一大亮点，毕竟其余卫视请网红的并不多。

今年，有不少明星都参加了两

台晚会，比如蔡徐坤、周深、张碧晨、邓紫棋、王嘉尔等人，都被两个卫视邀请了，算是“香饽饽”。

但今年也有不少流量悄悄神隐，比如上面说到的肖战，还有易烱千玺、王俊凯、杨洋。迪丽热巴今年参加了脱口秀的跨年，但却没有卫视跨年的消息传出。

跨年晚会年年都办，能用的花招基本上都用完了。虽然每年都有人吐槽，但在年末看跨年，俨然成了大众的仪式之一，今年机会选择看哪台晚会呢？