

会员卡年底积分兑换如鸡肋

消费者呼唤商家能有更多实惠和便利

■记者王艳

空姐吻过的苹果,你会买吗?近日,网友向媒体记者爆料:有空姐在网上卖吻过的苹果,而且不止一位,有数百位空姐参与卖苹果送香吻。记者在某购物网站搜索“空姐吻过的苹果”发现,确实有空姐在网上卖吻过的苹果,还打出了“500空姐吻过的苹果”的旗号。

“只要9.9元,空姐之吻带回家”、“500空姐为你献上‘烈焰红唇’”、“女神为你亲身打造‘诱惑套餐’”……简单直接的广告语也吸引了广大网友的关注,众多网友也怀着好奇的心态下单购买。如果完全从市场的角度出发,那么眼下是市场经济,一个愿打一个愿挨,无论价格多高,只要不违法都不成问题。我们岂能多管闲事?

其实不然,这种搞怪经济已经触碰了很多底线。

首先,这可能涉及欺骗。也就是说,这些所谓的“空姐吻过的苹果”,未必就是真的。是不是吻过了,是不是空姐吻过了,用什么作为证明?也很有可能这些苹果只是普通的苹果,空姐根本就没有吻过,或许广告页上的空姐本身就是假的。如果是这样的话,这则广告就是虚假的,是虚假的就涉嫌欺诈。

其次,这涉及卫生问题。我们权当这些苹果真的是被空姐吻过的,那么这就是舌尖安全的问题。按照食品安全生产法的规定,食品生产需要加强安全管理,不能让食品被各种环节污染。比如在生产食品的时候,就必须佩戴口罩,必须有消毒环节。为何制定这样一个规定?原因就是要确保口等不污染食品。那么,如果说这些食品真的是被空姐亲吻过的,甚至让500多个空姐都亲吻了,苹果可能就是一个巨大的污染物,会有很多细菌滋生。

再次,这涉及观念问题。这传达的是错误的消费理念,让我们的消费者一步步走在了错误的消费道路上。就因为空姐吻过这些苹果,就是价格与众不同的理由吗?延伸了来说,当我们很多人都在哗众取宠的氛围里消费的时候,这也是市场的悲哀。

这种搞怪经济很多。12月19日,河南郑州郑东新区一家连锁美容美发店,店员上班身穿红色制服上衣,红领结,带星肩章,超短裙,高腰皮靴。有市民指出:店员身穿红色的制服当然没有问题,但是,制服佩戴“军衔”则是不妥当的,希望有关部门能够出面管一管。这样的搞怪也是突破了底线的,往小了说是哗众取宠,往大了说这是对军衔的藐视。

市场经济的名义之下,各种乱糟糟的销售形式出现了。从“母猪结婚”卖猪肉,到“大便面包”、“生殖器蛋糕”,再到比基尼美女身上的饭菜,这类搞怪经济已经扰乱了正常的市场。问题是,谁来对“空姐吻过的苹果”这类搞怪营销啃上一口?

■郭元鹏

空姐吻过的苹果,你会买吗?近日,网友向媒体记者爆料:有空姐在网上卖吻过的苹果,而且不止一位,有数百位空姐参与卖苹果送香吻。记者在某购物网站搜索“空姐吻过的苹果”发现,确实有空姐在网上卖吻过的苹果,还打出了“500空姐吻过的苹果”的旗号。

在城北的一家大型超市,记者看到积分兑换的商品有卫生纸、毛巾、玻璃罐、行李箱、电饭煲等生活用品。不少顾客听说近日积分要清零了,都兴冲冲地排队查询自己的会员卡里有多少积分可以兑换。家住超市附近的李女士告诉记者,她是看到积分兑换商品的广告后特意开车过来的,本以为自己每年至少在这家超市消费两

三万元,积分应该可以兑换较多的生活用品或比较好的礼品,结果积分只够兑换两提卫生纸或一套玻璃储物罐,早知道就不来了。据了解,该超市消费满10元才积1分,而特价商品不参与积分。积分兑换起点就是500分,500分以下的没有任何商品兑换。而兑换一提卫生纸需要500分,兑换两条毛巾也要500分,稍微实用点的拉杆箱、电饭煲则要5000分。按照超市会员卡积分计算方法,也就是至少要消费5万元,而且都必须买正价商品,最后才能兑换一只电饭煲或拉杆箱。记者发现,同李女士一样对会员卡积分兑换“无奈”的市民不少。

“钱包里一堆的卡,但真正能兑到有分量的礼品的几乎没有。”在市中心一大型商场工作的汤小姐告诉记者,她每天都随身携带十几张会员卡,但一年过去,当她查询卡中积分时,却发现礼品都是“鸡肋”。“我攒了一年的积分,12月31日之前不用就作废了,但是我看了一下积分兑换礼品的规则,如果要凑齐积分兑换心仪的礼物,就要再消费1000多元。可是我逛了一圈,似乎没有找到让我心动的商品,所以积分兑换就算了。”汤小姐暗自庆幸,“如果为了凑积分而消费,岂不是太不明智了。”

记者了解到,随着市场竞争的激烈,商场、超市、药店等商家都把会员卡当成了发展、拉拢和留住消费者的主要手段,商家对发放会员卡的热情越来越高昂,发放门槛也越来越低。为了吸引顾客,有的买家甚至“零门槛”,不需购买任何商品,填写一份个人信息就可以办理会员卡。会员卡来得容易,但消费者想要靠会员卡积分兑换实惠却越来越难。稍不留心,会员卡积分就可能被清零。和以往相比,会员卡的“福利”功能正在逐步被淡化,商家更看重的是通过会员登记的信息,向会员发送商品信息广告等。

业内人士提醒,消费者办理会员卡就是为了得到更多的实惠和更好的服务,商家只有投其所好才能成为最后的赢家。

◎想说就说◎

市场不应包容『空姐吻过的苹果』



守护食品安全

12月14日,龙游县市场监管局干部在城区农贸市场检查肉制品质量安全。

元旦春节即将来临,该局将组织基层市场监管所、农贸市场检测人员及出动食品检测车,在全县19家农贸市场、38家商场超市及学校周边、城乡接合部等重点区域开展食品质量检查抽检,确保节日期间食品安全。

江友富 余峰 摄影报道

◎消费心得◎

会花钱是一种本事

■王珍

别以为只有能赚钱才是本事,老实告诉你,会花钱也是有学问的表现!别以为这样只是败家女人的强词夺理,我可没这么有水平能够说出如此有创意的话语,这可是“中国好舌头”华少名人说的哦。他说:“赚钱这件事情是我负责的,花钱这件事情是我老婆负责的。”确实,对他来说,只要快速运动那N寸不烂之舌,钱就哗哗流进他的口袋里去了。怎么才能把这些钱用得恰到好处,对于一个有钱人的内当家而言,确实是一种功力。

当然了,并非只有钱多的人需要学会怎么花钱,钱少的人其实更得精打细算掌握花钱的诀窍。也许,你会笑我沒出息,不相信钱是可以靠省就能省出来的,挣钱才是硬实力!但我的问题是辛辛苦苦地工作,老老实实在挣钱,可是每个月总有那么几天会捉襟见肘、青黄不接。我最最不明白的是:为什么我花掉了比别人更多的钱,但生活质量却不如别人呢?一个擅理财会当家的姐姐告诉我——你不会花钱。

经她大量举证并苦心拨后,我终于有一点点梦醒:原来真的是这样,挣钱需要能力,花钱也需要智慧。我们常常听到的:性价比、物有所值、物超所值、会当理财等词语,其实这些都是花钱的学问。购物是在经济社会中不可或缺的重要生活内容,购物水平的高低会直接影响到家庭生活的质量。我把刚刚学到的一些皮毛拿出来做个公益,也许对于那些和我一样甚至比我还不会花钱的人而言,也算是一条“生财之道”吧。

“卡”住折扣和回馈

刘小姐的口袋里没有钱包只有卡包,因为她随身携带的现金一般不会超过100元,但卡倒有数十张。刷卡或者支付宝是她的消费方式:她有两张信用卡,每张都可以透支5万元,凡是刷卡的地方她从来不用现金,因为刷卡消费不仅可以享受免息透支,还可以积分兑物,享受诸多优惠,且方便安全。她还有许多会员卡,如美容、美发、健身及超市卡、电子钱包等。她还有许多商家的VIP会员卡,不仅可以享受各种折扣,还常常有各种会员优惠活动。积少成多,一年下来可以省下不少钱。

团购

这是我住到郊外后看到左邻右舍们的购物方式,常常是三五个家庭一起团购。每天都会有人在微信群上“招标”:易耗的日常用品几家人合伙买。比如,买菜、买鲜花、买孩子的学习用品、孩子的玩具等,以批发价买回后大家分。一些志趣相投的人还一起合购品牌化妆品和服饰,这样既能增加会员积分,加大年底反馈的礼品等级,还能在商场返券活动时掌握主动权,而化妆品的小包装赠品还能减少你出差时、旅行时的行李重量。

网购和市场

80后、90后似乎买什么都网购,从书、碟、衣、化妆品、电子产品到机票、车票,什么都可以一键搞定,淘宝、京东、当当网都是他们常常“逛”的地方,同样的商品、一样的品质,网店的折扣率相当可观。还有,凡是市场上有的就不去门店或者商场,如家电市场、服装市场、茶叶市场、小商品市场、食品市场、花鸟市场等,同样的东西,价格远远低于门店或者商场,且还可以讨价还价。

忌一步到位

一些正在选购家电的顾客追问售货员,买哪种品牌和规格可以一步到位。而且保证在几年内不会落伍。这是一个让诚实的店家很头痛的问题。你去自己家的厨房看看——智能电饭锅、微波炉、烤箱、蒸锅、煮蛋器、豆浆机、榨汁机等大大小小的家电,你妈妈和你外

婆做新娘的时候能够想得到这些吗?

有不少人在买电脑、数码相机、MP4等“3C”产品时很幼稚地想要一步到位,买最好、最贵的。其实,这叫大钱打水漂,因为3C产品平均每半年就会更新,特别是手机更新尤其快,三四个月就会有新品出来。

极度追求生活品质的鲁女士,曾经以买最高档的商品为准则,她认为虽然价格贵一点,但如果悉心保养可多用些年头,谁知没过两三年,那些最流行、最高档、最多功能的家电全成了家中的“鸡肋”;如今,她的购物原则是“滞后15个月”;等新产品的技术成熟以后,质量提高了一倍,价格降了一半再买,又实惠又放心。

拒绝“馅儿饼”

各种名头、各种“血拼”,“双11”、“双12”,月初、月中、月末,月亏月盈都是商家促销的理由,还常常送抵价券、优惠券等吊人的胃口,仿佛不去消费就是白白放弃了到手的便宜。于是,不管是不是需要都要去拼一拼,其实这种看似便宜的消费,实际上是在浪费。

总之,购物要把握质量第一,不要图便宜买回一堆废品;还有,需要的才买;对于不是很懂行又不会讨价还价者而言,还是去大型百货大厦、超市购物,或者做一些信誉好的店家的老客。像床上用品和必需的衣物(特别是式样不大会过时的一些运动服和一些品牌服饰)可以反季节购物。

◎善意提醒◎

警惕商家玩“文字游戏”

■孙建新

几个月前,湖州中心城区的消费者林女士在“98%的人可望半个月长高3至5厘米”的承诺下,以高价买回某增高贴片一盒,岂料用后全无效。当其找到商家评理时,对方却笑着说:“没错,只说对98%的人有效,大概你就是那没效的2%。”

诚信经营,是对经营者最基本的要求。但生活中,一些不良商家玩“文字游戏”误导消费的现象并不鲜见。一天,湖州中心城区的朱女士欲为双胞胎外甥买书包,恰见一文具店门口竖有“优惠酬宾,全场文具用品‘买一送一’”的广告牌。朱女士满心欢喜,只花一只书包的钱,就能得到两只书包,好极了,也巧极了!于是兴致勃勃走向柜台,当即挑了一只价格在100元左右的名牌书包。付完钱,朱女士欲等营业员再送一只书包,不料递到她手中的却是一只铅笔盒。望着营业员友好的目光,朱女士终究拉不下面子,只能自认倒霉。他们并没有说买一只书包就一定送一只书包啊!送一只铅笔盒,也不买“买一送一”嘛。

生活中,一些商家的“文字游戏”让消费者防不胜防。比如“定金”与“订金”,虽然只有一字之差,但含义截然不同。根据《合同法》的规定:给付定金的一方不履行约定的债务的,无权要求返还定金;收受定金的一方不履行约定的债务的,应当双倍返还定金。而对于“订金”,目前法律上尚没有明确规定,一般可视为“预付款”。简单来说,消费者交了“定金”,一般不能要求退还,写了“订金”的字样还有协商余地。而一些商家大打折扣,让消费者觉得“机不可失”,忙不迭地下“订金”,商家却在收据上注明“定金”,侵害了消费者的权益。在此,市场监管部门提醒消费者,应理性看待商家的促销“噱头”,避免落入不法商家设下的“文字陷阱”。



自给自足省开支

龙泉市安仁中学是一所农村寄宿中学,学生都是来自偏远的山村,因此,在学校的开支成为家长们的一大负担。为减轻学生消费负担,解除家长的后顾之忧,自2012年以来,安仁中学专门租了附近的5亩农田,利用学生课余时间开设劳动技能课,按照季节种植时令蔬菜,把这片农田变成寄宿学生的绿色菜园。这样一来,即解决了学生吃新鲜蔬菜的问题,又减轻了学生在学校的生活开支,深受家长和社会的好评。

刘京京 刘永善 摄影报道

岸阔天高帆正扬

——记浙江八达电子仪表有限公司发展之路

12月9日,在浙江八达电子仪表有限公司近1万平方米的生产车间里,30多条流水线运作井然,贴片、焊接、装配……在工人们熟练地操作下,一块块PCB板、一个个元器件,快速地变成了只只只经过重重检验的智能电表表箱入库。

“现在,我们的智能电表日产量能达到9000只至1万只。”八达仪表公司总经理金扬成看着忙碌的车间一脸自豪,由于前不久刚刚中了1.45亿元的大标,公司上下都在加紧生产。在金扬成看来,这家有着19年历史的集体企业正一步步踏实向前迈进。

“三管齐下”打造优质产品

八达仪表公司成立于1997年1月,但在最初的10年时间里,产品市场仅局限于金华一地,年产值在几百万元之间徘徊,而目前该公司产品已覆盖全国20个省市。

如何在行业洗牌中站稳脚跟,与全国的同行进行竞争?金扬成认为:“质量、研发、服务,三者缺一不可。”

在八达仪表公司生产大楼焊接车间里,一台选择性波峰焊接机吐着半成品的智能电表线路板,高达270℃的锡水随着立柱翻涌而过,很快一块已完成了一面焊接的线路板的另一面也焊接完成。据八达仪表公司生产技术部兼研发中心主任万成秋介绍,这是该公司去年引进的全自动焊接生产线,既减少了人工焊接造成的失误,产能还翻一番。可以说,良好的生产硬件是该公司参与竞标的一大优势。

在八达仪表公司,有着一支十分年轻的管理队伍,他们大多在25~35岁之间,有着年轻人特有的活跃思想和动手能力。

在贴片车间的角落里,放着一台即将投入使用的激光打标

机。与一般需要人工操作进行打标的打标机不同的是,车间主任朱俊宇这几天和他的同事们琢磨出了一个能够自动上下PCB板的工具。只需要将PCB板放在指定位置,该机器便能自动完成上板、打标、下板的一系列流程,免除了人工上下板的不便。

通过这些让人眼前一亮的小发明、小创造,八达仪表公司对内部管理成本进行挖潜,加强成本控制,提升企业的竞争力。“年轻人的参与,让我们的产品能一直走在行业的前列。”金扬成总经理介绍说。目前,八达公司主要生产单相、三相智能表、信息采集终端等3大类11小类的电能表及相关自动化系统产品,良好的产品口碑获得了广大客户的认可。

关于企业的未来,金扬成想得很远。“做电能表太过单一,不单产品单一,市场也极为单一,我们想根据目前电力系统自动化的发展趋势,开发更多的信息采集系统,还想通过能打开海外市场,将产品卖到国外去。”他相信,这艘充满活力的航船,将会驶向更加广阔的天地。

徐风华

慈溪供电首创台区智能电容数据化运用

日前,慈溪市供电公司对台区智能电容数据化运用项目进行了试点应用,在一定程度上提高了效率,节约了成本。据悉,这在系统内尚属首创。

针对这个问题,慈溪市供电公司开展了台区智能电容数据化运用项目,根据配电终端的地址,在智能公用配电检测系统的后台建立起一个电容器的设备清单,并按照运维要求形成电容器故障报表、功率因数没达标报

表及电容器不在线报表等多种报表。操作指令可以通过远程控制系统群发,结果以报表形式回馈。

有了这个系统,工作人员可以在线监测电容的运行状态,及时对非正常运行的电容进行维护,节假日期间也可以通过该系统对电容的退出和恢复进行远程控制,很大程度上节约了人力资源。

潘玉毅 罗立华



东极配网改造夯实保电基础

12月18日,舟山供电公司东极配网改造中10kV架空线路瓷瓶二期更换工作全部完成。据悉,今年4月份舟山东极供电服务站曾对东极10kV相关架空线路进行改造,此后东极发电厂未发生一次因瓷瓶引起的停电事故。此次配网改造,东极供电服务站将继续完成上半年剩下的6KM10kV架空线路上200只瓷瓶的改造工作,并同时开展部分线路的道路清理、线夹更换工作(图),全面提升线路可靠性。其后,东极供电服务站将继续开展变压器新增等配网改造工作,提前为2016年东极迎峰度夏和旅游旺季安全保供电夯实基础。

蒋海云