

拼团消费真的靠谱吗?

■胡市轩

境内外旅游、进口水果、高档化妆品、洗护用品……只要凑够人数就能享受意想不到的特价。随着消费方式越来越多元化,一时间,各种拼团消费在社交软件内扎堆出现,吸引了许多消费者参与。“每天早上一打开朋友圈,都会有拼团的信息跳出来。”最近,湖州市吴兴区某小学教师小郑被不同的朋友拉进了多个拼团消费群。她说,自己平时消费很理性,购物欲望也不强,但是架不住拼团的价格太吸引了人了,上个月,她就参加了4次拼团消费,有水果、洗护套装和化妆品,“你看,朋友最近组了个九阳净水龙头的团,市场价199元,拼团价只要52元,比我在各个购物网站上查到的价格都要低,怎么能不买?”

小郑说,拼团APP中列出的商品比市场价便宜不少,要求的

开团人数不定,从几人到几十人不等。从几次拼团情况来看,她觉得价格还算实惠,买到的东西也不差。

笔者在软件商店、微信等输入拼团关键词,立刻出现不少相关内容。仔细查看后发现,这些拼团的APP或公众号,有些供应的商品只有一项,有些供应的商品琳琅满目,包括洗护用品、化妆品、食品等。虽然商品不同,但拼团信息大同小异,大多以超优惠的价格吸引消费者。

拼团的步骤也很简单,发起人只要选中一样商品,填写手机号姓名和地址等信息,通过网上付款后就能发起一次拼团购买。为了凑足开团人数,发起人一般会将拼团信息发送到朋友圈,或直接微信邀请朋友参加。

拼团方便,商品价格又便宜,但是在湖州中心城区一家公司上班的小林却不买账。之前,她参加了一次进口化妆品的拼团,结果让她很失望,“花60多元拼团买了韩国某知名品牌的马油,拿到后看着不像正品,验货后果然是假的。”她说,之后她也曾尝试维权,但是找不到商家的完整信息,在网上交涉几次后,商家开始对她置之不理,最后只能不了了之。“便宜没好货”这句话有一定的道理,再也不敢买了。”

采访中,对于拼团消费,有好评也有差评。消费者普遍表示,拼团消费大多靠运气,“没有销售记录,也没有消费者的评价,只能从商家的描述中了解商品。”一名消费者说,商品的好坏、真假全凭商家介绍,心里没

底。另外,支付方式也不太安全,点对点支付让消费者申请退款很麻烦。

天上不会掉馅饼,低于市场价太多的商品要慎重购买。而且,现在网络拼团平台鱼龙混杂,消费者要选择在信誉较好的平台上进行拼团。拼团前,最好仔细检查该平台是否有商家客服、平台客服、退款、售后等服务。“有些消费者觉得拼团不满足人,数可全额退款,看着没有损失,但实际上,参与活动的消费者姓名、联系方式等个人信息在注册时可能存在外泄的危险。”湖州市市场监管局一位负责日常消费维权工作的工作人员建议,市民在注册时一定要注意个人信息的保密性。另外,在微信购物时注意保留证据,以免出现纠纷时难以维权。

私人定制红茶在柯桥“火”起来

■钟伟 许东海

这些天,走进位于绍兴市柯桥区金柯桥大道278号的绍兴满口香农产品有限公司,总能看到工作人员正在用大小不同的八九张筛子一层层筛选茶叶,店内弥漫着淡淡的红茶香味。“最近我们的红茶私人定制很火,光大客户就有100多家了。”公司负责人应锡平高兴地说。

满口香农产品有限公司在去年成立之初,就在天猫上开设了满口香食品专营店,并探索红茶私人定制的销售模式。没有想到的是,经过一年多时间的推广,销售逐渐火了起来,吸引了不少回头客。

在该公司货架上,摆放着一排排玻璃密封罐,里面储存着的是不同的红茶,罐身上贴着小标签,上面写着茶叶品种、价格以及客户的名称。正在店内的以为山东客户指着标有自己名字的一罐红茶对工作人员说:“像上次的红茶一样,再给我来5斤。”

茶叶种植因为土壤、空气以及周边植被的不同,会直接影响其口感和香味。而制作工艺不同,最终形成的茶叶品质也会有所差异。作为爱茶之人,由于体质不同,口味不同,对茶叶的各方面要求也有不同。“如此多的‘不同’下,我们的红茶私人定制就有

了市场。”应锡平说。

像前几天有一位女性客户,

她的要求是淡雅一点的口味,

我拼配的茶叶品种就以白茶等为主。”应锡平说,通过不同品种的红茶拼配,最终形成客户喜欢的红茶。

满口香公司推出红茶私人定制不到一年的时间,已经形成了固定客户群。应锡平说,“私人定制”其实是茶叶销售上的服务延伸,能深受顾客欢迎的根本还是因为茶叶的良好品质。

满口香公司的茶园位于小舜江源头,数百亩茶园被群山环绕,晴天光照充足,阴天云雾缭绕,周

边成片的阔叶林,提高了生物多样性,把村庄和茶园层层隔离,形成了独特的原生态环境。而满口香公司在茶叶质量上的把关,更是高标准、高要求。

“我们每年都会把茶叶送到柯桥区质量技术监督检测所进行检测,用数据向消费者证明茶叶的质量。”应锡平说,自己作为一名“老茶人”,一直采用的也是传统工艺制茶,茶叶青叶采摘后,要在24小时内炒制,让消费者能喝到最新鲜、最好的茶。有一位顾客用12个字评价了应锡平的红茶:“始觉啡香,厥后复郁,如兰在舌,意犹未尽”。

保健品市场需要有监管

做生意要有“一招鲜”

■徐曙光



为有效加强保健品市场监管,排查可能存在的食品安全隐患,日前,龙游县市场监管局和浙江公正食品检验有限公司,对城乡联合开展保健品抽检工作。抽检内容包括清查产品的来源,并对减肥、增强免疫力、增加骨密度等类产品成分进行检测,以保障消费者食用安全。图为抽检现场。

江友富 徐尊 摄影报道

这样随意插队是“嫌贫爱富”

■殷莲芬

去银行时,一排队就是个把小时,人人都想有一张金卡。对于市民而言,一旦成为银行的VIP客户,则是信誉、财富与身份的象征。银行给予VIP客户各种特殊优惠待遇:不仅不用排队办业务,还可以享更高的信用额度、更优惠的贷款利率、汇款可少收手续费等等。而对于银行贵宾卡的办理门槛,各银行规定不同,一般需要在该行存款额达到20万元起的条件。

在银行办理业务时,大家都在排队,而一个持银行VIP卡的客户拿卡一刷便可直接插队优先办理业务,对此引起不少普通储

户的不满。每次去银行办业务,最怕就是遇到VIP客户。银行的系统设置就是只要有VIP号就会先叫VIP号,普通业务号只能顺延。人多的时候会遇到好几个VIP优先,等的时间就更长了。

对于银行VIP客户“插队”行为,随着近年来VIP客户数量的增长,在普通客户中引起的质疑与怨言也与日俱增。

作为银行方面,因为业务和利益需要,为贵宾卡增设特权还是可以理解的,但前提是不能损害普通客户的利益,抢占普通客户的时间,造成普通客户的不满。VIP客户固然可以为

银行带来高收益,但作为面向更广大普通百姓的银行来说,不能因此忽视了普通客户感受。

通过损害普通客户的利益,浪费普通客户的时间,来兑现银行对VIP客户的承诺,这显然会让普通客户无法接受的。银行这样的做法,不仅是“嫌贫爱富”,更是以牺牲普通储户的权益来满足VIP客户的特殊要求,让所谓的贵宾在普通储户焦急、无奈地等待中享受“便捷、迅速、周到”的服务,这是十分不平等的。在优待贵宾客户的同时,不能以牺牲普通客户的尊严为代价,否则失

去的不仅是客户,还有企业的社会责任。

银行有必要规范自己的业务流程,将服务分开,可以设立贵宾专柜,凡是贵宾户都直接办理,而在非VIP专柜,贵宾客户则需要按先来后到的顺序办理业务,这样群众就容易理解些。而不要因为网点小,没有开设VIP窗口,或者因为贵宾客户太少,已开设的VIP窗口不使用。服务无小事,客户心中有杆秤。期待银行业能进一步提升服务质量,改善服务态度,提高服务效率,赢得客户的信任和支持。

债权转让通知

张磊、盛国飞、周小云、林君:

我与你们之间的债权人民币13万元及利息(由兰溪市法院2014年金兰商初字第1218号民事判决书确认),我已经于2014年11月18日通过债权转让协议转让于李建生,请向李建生履行付款义务。特此通知。

通知人:洪少华 2016年7月4日

债权转让通知

吴威忠:

你于2010年3月25日向本人借款人民币10万元,本人已于2015年11月12日通过债权转让协议将此债权转让于李建生,请向李建生履行付款义务。特此通知。

通知人:胡建友 2016年7月4日

债权主张权利公告

梅顺、梅爱平、包纯斌:赵秀英向你们主张要求归还100万元借款本金、利息以及违约金的债权。股份转让协议签订时间2014年7月8日。请你们接到公告通知后履行协议约定的义务。履行还款及付款义务。特此公告通知。

债权人:赵秀英 2016年7月5日

体彩排列3排列5

浙江排列3总投注额:1302686元

全国排列5总投注额:8439410元

奖金:1000元

奖金:1000元