

花钱办卡当心被“卡”

□ 殷朝刚

美容美发、健身、洗车等服务性行业几乎都会推出会员卡、VIP卡等预付式消费卡。使用预付卡消费,结算快捷,同时还可以享受一定的折扣优惠。然而,记者在采访中了解到,近年来,预付费式消费投诉越来越多,许多消费者花钱“买”了不少烦恼,有的甚至花钱办来的卡打了“水漂”。

充值办卡有陷阱

现在许多美容美发店都向消费者推荐“充值办卡”业务,并承诺只要充值办卡,消费时就可享受打折优惠。市区的杨小姐在某美发店充值3000元办了一张VIP金卡,消费时可享受5折。但在消费过程中,杨小姐发现,店里给她提供的服务项目收费几乎是“天价”。即使是打了折后,烫个头每次也要三四百元,店老板说,用的都是好产品,但“好产品”到底好在什么地方?什么价格?只有老板自己心里有数,消费者无法考证。据杨



图文无关

小姐说,如果你不充值办卡,在消费时也可以讨价还价,但你办了卡后,主动权就在老板那里,一切都是店家一个人说了算,你如果想退卡,没门。

记者在采访中还了解到,现在许多美容院打出充100元抵500元,充1000元抵5000元用的宣传广告。世上没有免费的午餐,商家经营的最终目的是为了赚钱,充1000元抵5000元用,不得不让消费者质疑其产品的优劣。据业内人士透露,现在许多美容院向消费者提供的产品进价只有2到3折,也就是说100元的产品进价也只有20至30元,但美容院把产品推荐给消费者时,价格几乎要翻几倍。再则,美容院使用的产品在市场上是看不到的,让消费者在价格上没有可比性。这就是商家的精明之处,他们设下充值打折这一美丽的陷阱,宰你没商量。

充值办卡消费实际上是商家“绑”着消费者固定在其店里消费的一种行为。你充值办了卡后,无论满意不满意,你只能在这家店里消费,而消费项目的价格由店家说了算,消费者到底得到什么实惠无从可知。

老板失踪 卡打“水漂”

充值办的卡打“水漂”,老板失踪店关门的情况在我市也时有发生。今年上半年,我市一家健身会所的门口贴着告示称“内部装修,暂停营业”。可半个月后,这家健身会所突然关门,老板也失踪了。一位李先生懊恼地说:“我充值2000元办了一张包两年的健身卡打了‘水漂’不说,中途我还带周围的朋友一起来办了好几张卡!现在与朋友见面,心里总觉得过意不去。”

类似的事记者也亲身经历过。记者

曾在屏淮路南段的两家洗车店先后办过洗车卡。当时,洗车店搞优惠活动,平时洗一次车需15元,但充值办卡后每次洗车只需10元。反正经常要洗车,毕竟每次可节省5元,记者就花钱办了洗车卡,但后来这两家洗车店突然先后关门,老板玩失踪,打对方手机却始终处于关机状态,可记者的一张洗车卡只洗了10次,剩下的钱就打“水漂”了。据了解,在这两家洗车店办洗车卡的车主有上百人,得知老板关门失踪后,大家只好望“卡”兴叹。正如一位车主所说:“为了几百元去打官司不划算,只好自认倒霉!”

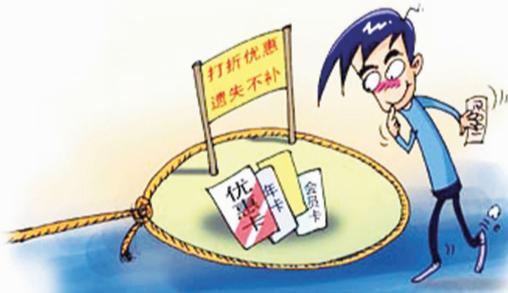
花钱办的卡打了“水漂”,对于某一位消费者来说也许金额不大,但把商家办理的所有卡累计起来,数目却很可观。这些“缺德”的商家就是抓住消费者这种心理,认为单个数目小,消费者拿他们也不会怎样,所以“一跑了之”,赚个“卡”上余额。

店主换人 旧卡不认

陈女士在我市一家美容院充值办了一张5000元的美容卡,使用半年后,当她再次来到该美容院时发现,老板换人了。陈女士原以为,新、老店主会把原先的老客户办卡事项交接清楚,但陈女士得到的回答是,新店主盘下这家美容院时,老店主根本就没有把老客户的相关资料留下,充值卡现在无法使用。新店主还振振有词地说:“桥归桥,路归路,她是她,我是我,盘店时,我把所有的盘店钱都付给原来的老板了,你去找她!”陈女士打电话给原店主,开始还接电话借口在外地,以后就再也不接电话了。

据了解,类似陈女士这样的遭遇,部分消费者也经历过,在洗车店、浴室、美发店、健身房等处充值办了卡,但因店主换人,旧卡无法使用,消费者只好自咽“苦水”。

[记者感言]如今持卡消费虽然已成为一种时尚消费方式,但消费者应理性对待预付费消费,慎重选择办理“充值预付卡”。消费者在办理充值卡时,千万不能受商家的诱惑,怀着从众、爱面子的心理,盲目办理“充值卡”,因为天上不会掉馅饼,世上没有免费的午餐。同时,商家应以诚信为本,不要在充值办卡打折上玩噱头,充值办卡消费,可能暂时会“绑”住一些消费者,但如果你诚信缺失,没有“回头客”,“噱头”玩得再好,最终还是“关门”。如果你存心不良,以充值办卡的名义骗取消费者,以后玩“失踪”,那是一种违法行为,最终是“玩火者自焚”。同时,消费者要进一步增强防范意识和维权意识,尽量避免预付费消费给自己带来的风险和损失。相关部门要加大对服务性行业诚信经营、服务价格等方面的监管力度,给消费者创造一个明明白白的消费环境。



图文无关

杨应国,现任菱塘回族乡人武部副部长、清真村党总支书记。1993年,杨应国从部队退伍后在菱塘回族乡穆菱宾馆工作,生活稳定舒适。1995年,菱塘回族乡政府成立集镇管理办公室,需要一个带头人,杨应国从组织安排,毅然放弃宾馆舒适的工作,在集镇管理办副主任等工作岗位上一干就是13年。

2008年,杨应国调任菱塘回族乡人武部副部长。2009年12月,杨应国兼任沙湖村党支部书记。2011年11月,他又被任命为清真村党总支书记。对于组织上的每一个决定,杨应国都愉快地服从,在最需要他的岗位上发光发热,踏实苦干。一路走来,杨应国在多个岗位表现出色,受到了干部群众的一致好评。

在负责集镇管理工作时,杨应国每天的工作时间都在10个小时以上,几乎没有节假日。他带领队员们走街串巷、入户调查,针对实际情况制定切实可行的管理方法,在坚持依法行政、严格执法的同时,尽量保护老百姓的利益。在一次拆除店外搭建棚行动中,一户自行车修理店的违规帐篷被强制拆除,修理店老板怀恨在心,便趁着杨应国一个人晚上下班时袭击他。面对修理店老板的殴打辱骂,杨应国清楚,自己面对的不是恶徒,而是一时气愤的老百姓,贸然还手只会使事态恶化,有可能还会误伤对方,一直躲闪的杨应国最终三根手指骨折,身上多处擦伤。事情发生后,队员们忍不住为杨应国打抱不平,但杨应国却没有滥用职权为难修理店老板,而是耐心地向他讲明拆除店外违规搭建帐篷的必要性,分析拆违工作对于改善集镇面貌的意义。杨应国说,我们是人民公仆,是为人民服务的,要时刻牢记党的纪律,多换位思考,这样才能更好地开展工作。

杨应国是这样说的,也是带头这样做的。2009年12月,他担任沙湖村党支部书记时,面对沙湖村村级集体经济薄弱,五保户、低保户、困难户较多等现状,杨应国带领村干部深入农户实地走访调查,对于群众反映的问题加班加点研究对策,逐项予以解决。仅用一年的时间,沙湖村不仅还清了村集体债务,集体经济还盈利7.8万元。

沙湖村的情况刚刚好转,2011年11月杨应国又服从组织的安排担任清真村党总支书记。在全面了解清真村的情况后,杨应国确定了规范村级财务管理、建章立制,整合集体资源等工作重点,并敢于啃别人啃不下或不愿啃的硬骨头。鱼塘发包是一项较难的工作,杨应国与村干部们多次研究商讨并制订具体实施方案、明确职责、分工包干,通过一个多月的努力,全村1100多亩鱼塘全部重新发包。仅此一项,就使村级集体经济经营性收入从鱼塘发包前的29.82万元增加到现在的62.57万元。

在十多年的基层工作中,杨应国始终服从大局,发挥润滑油、螺丝钉的作用,坚守在最需要他的岗位上。作为一名共产党员,他严格遵守党风廉政建设各项规定,在近几年的征兵工作中,杨应国拒收现金近万元,退回价值近5000元的烟酒类礼品,坚持公平、公正按照征兵要求开展工作,受到了应征青年家长的一致好评。

回想十几年的工作经历,杨应国感叹,三年的部队历练教会了他什么是纪律、什么是职责,这也是他一直以来做人的底线和工作的原则。

九年 张云

勤廉风采

责任编辑
袁慧



百年泸州老窖 中糖烟酒专卖店 限量加盟

面向全市(含各乡镇、各代理商)

百年泸州老窖专卖店加盟条件

- 认同百年泸州老窖、中糖烟酒的经营理念;
- 具有广泛社会影响的人脉资源;
- 具有良好的社会信誉;
- 具有充足的资金。(欢迎更多团购店加盟)

房租、装修费用、品鉴酒一切由公司承担

百年泸州老窖专卖店盈利模式

- 整合传媒——央视6亿广告投放,强力打造中国酒业第一连锁;
- 精准营销——锁定中高端目标消费群,VIP会员制全程管理;
- 个性营销——全方位、全品系、立体化个性酒定制;
- 口碑营销——高端社交、高端论坛、高端品鉴会及嘉年华;
- 大客户营销——政务用酒、商务用酒、珍藏用酒;
- 盈利回报——上述营销模式产生的丰厚利润。

市场开发费用、专项促销费用一切有厂方承担。(具体事宜面议)

详询:谭经理 15852856888

公司地址:高邮市通湖路219号

(中糖名烟名酒有限公司、百年泸州老窖专卖店驻邮办事处)



广告解释权在法律规定的范围内归中糖烟酒