

以“升级”迎“换代”

中心城区家电消费市场火热

□记者 朱东一 文/图

本报讯 近日，商务部、国家发改委、工信部等多个部门相继推出措施，恢复和扩大消费，其中家电家居等行业成为重点领域。记者在中心城区走访中了解到，为响应政策号召，助力激活“家电消费”市场，我市家电消费持续火热，无论是新风空调、迷你风扇等产品，还是干衣机、洗地机等新品类销售量喜人。

记者在中心城区电器商场看到，“家电补贴、家电下乡”等标语十分醒目。销售人员介绍，家电类如空调、洗衣机、集成灶等产品呈现智能化，很受消费者青睐。“随着生活水平的提高，人们的消费需求逐步升级，智能、时尚、健康、节能等成为关注重点，新品类家电开始引领消费趋势，也代表着年轻一代消费者的品位。”销售人员说。

市民刘先生打算为父母买一台80寸的超大屏幕电视。“爸妈年纪大了，眼神不太好，给他们换一台大屏幕



家用电器琳琅满目

电视，看着舒服。”刘先生笑着说：“很长时间没有逛过商场了，没想到商家促销活动力度这么大，真是太实惠了！”

商场负责人介绍，人们的消费理念

和消费水平不断升级，绿色、智能、高端是现在家电消费市场新趋势。近日，政府出台的一系列政策，如发放消费券、以旧换新等优惠活动，掀起了市民智能家电消费的热潮。②18

中心城区电动车行业打响旺季战

□记者 田亚楠

本报讯 夏季是电动车销售旺季，8月的电动车市场更是异常火爆。各大品牌推新品、做动销，纷纷鏖战旺季开门红。中心城区电动车销售如何，销售有何特点，对此，记者走访多家电动车专卖店，探访电动车销售情况。

“这辆车是经典系列车型，搭载了我们的品牌多项核心科技，配置72V22AH大电池，续航可以达100公里左右，是非常实用性的电动车，该车发布价格为3799元，活动降价至2799元。”

在某品牌门店，销售人员向记者介绍了该店的特价车型，优惠力度之大前所未有。“现在我们行业内卷太厉

害，产品同质化严重，价格是吸引消费者购车的一大因素，如果你在价格上没有优势，就很难吸引顾客。”

在采访中记者发现，目前两轮电动车在外观、性能、续航里程等方面，几乎很难找到太大的差异，就连电动车“以旧换新”等业务也是一模一样。店内上牌、赠送雨衣头盔成为标配。

如今的社会早已过了“酒香不怕巷子深”的年代，为了让更多人了解自己的品牌，各大厂家也在品牌推广上下功夫。

“这款车是我们的网红车，原价2499元，只要在抖音平台发布一段你和这辆车的短视频，就能获得500元的优惠。”

在交通大道一家电动车专卖店的正门口，记者看到，一辆纯白色的两轮

电动车，车身线条圆润，LED大灯格外亮眼，车辆整体造型美观。

据销售人员介绍，目前店内卖得最好的两轮电动车就是这辆，外观精致，价格实惠，每个进店的顾客都会关注这辆车。“今天已经卖了6辆，非常畅销。”

在其他专卖店，不少店也推出类似活动。

“这是我们的一款高颜值的新国标车，比较适合用于上下班代步和接娃使用。将我们这辆车的卖点配上照片转发朋友圈，可以享受1000元的现金优惠。”在大庆路一家电动车专卖店，老板告诉记者，现在营销方式五花八门，但是最有效的还是“口碑营销”，只有让消费者自己说好，大家才更愿意相信。

张黎娜：自主创业开新篇



工作中的张黎娜

诚信，我非常信赖。”

近日，家住恒大名都的方先生，晚上准备休息时接到一个电话，打电话的是洗衣店老板张黎娜。原来，方先生送洗的衣服口袋中有1000元现金，以及工作证、银行卡、身份证等重要物品。怕方先生着急，张黎娜才冒昧打过去电话，这让方先生很感动。

“太谢谢了，这种诚信经营，拾金不昧的精神值得点赞。”方先生十分感慨，第二天取衣服的时候，在店里办了张卡，成为张黎娜的长期客户。

“我的原则就是做诚信人、说诚信话、办诚信事。”2018年，为了生活的张黎娜决定自主创业，加盟一家全国知名洗衣连锁企业，开启新的生活方式。

几年来，张黎娜始终如一地坚持诚实守信、客户利益至上。“我们店收衣服时都会当面检查，发现污渍会和客户沟通，然后能洗到什么程度、能不能洗

得掉，都要跟客户解释清楚。”张黎娜说，洗衣是个良心活儿，把客户的衣服当作自己的衣服洗，是洗衣从业者应该具备的职业素养。

不光经营有良心，张黎娜还有爱心。张黎娜为康和家园小区80岁以上的老年人赠送免费洗衣卡。一位老太太独自带着孙女生活，张黎娜免费为其孙女洗衣服。“在经营的过程中能帮助有需要的人，是一件非常快乐的事情。”

“虽然这只是一家小店，但我心里是真的开心。”张黎娜说，洗衣店这一行业有淡旺季，忙的时候很忙，闲的时候又非常闲，她又在洗衣店旁开了一家饭店，多元经营，更好地服务周边市民。



消费维权案例展示

消费者权益保护

■案例简介

2023年

3月，肥西县市场监督管理局收到消费者王女士投诉，反映其在接受某美容店提供的免费体验服务过程中，美容店只对其半边脸进行护理，随后诱导消费者接受该店的美容产品和服务，共花费10298元，事后消费者认为商家存在诱导消费行为，遂向市场监管部门进行投诉。接到投诉后，肥西县桥北市场监督管理所工作人员立即进行核查，美容店表示提供服务前已充分告知消费者服务项目和价格，消费者属自愿消费，因投诉人未能提供美容店诱导消费的证据，无法对其立案调查。经调解，美容院同意退还未消费产品的金额5300元，承诺未使用完的产品和服务可以继续使用，双方达成调解协议。

「免费体验」做诱饵 顾客被美容店诱导消费上万元

■案例分析

本案是一起典型的因“免费体验”服务而引发诱导消费案件。当前，美容服务市场参差不齐，收费标准不透明，各种套餐五花八门，让消费者不知不觉接受高额消费。《中华人民共和国消费者权益保护法》规定，经营者向消费者提供有关商品或者服务的质量、性能、用途、有效期限等信息，应当真实、全面，不得做虚假或者引人误解的宣传。消费者在购买服务前，应了解服务产品的具体情况，按需购买，理性消费。

(据中国质量新闻网)

□记者 田亚楠 文/图

“这家洗衣店的老板人很好，经营



新闻热线：0394-6069333
手机微信：17719130076