

婚纱照“自由消费”真不自由

□晨报记者 李鹏

核心提示

结婚前拍摄婚纱照已经成为不少准新郎准新娘必做的功课,但在整个拍摄婚纱照的过程中,不少新人们却会掉进一些温柔的陷阱中,因而多花了不少冤枉钱。记者在暗访中发现,70%以上的拍婚纱照消费者虽然选定了套餐,但在拍摄婚纱照后,所付的钱数总会超出选定套餐的价钱。这些钱都花在了什么地方?记者为此展开了调查。



一对新人正在拍摄婚纱照(资料图片)。

市民:花钱多在“自由消费”上

“不知不觉就进了自由消费的圈套,多花个千儿八百实在是稀松平常。”新区的刘小姐颇有感慨,她准备今年6月份结婚,在黎阳路一家婚纱摄影店预付了200元订金,选了一套2888元的套餐,没想到拍摄完后一算,竟然花了3700多元。

多出来的钱花在了什么地方?大多花在一些自由消费项目上。她把自己留下来的清单拿给记者看:瞬间美容液50元,购买定妆液160元,加选VIP贵宾西式服装费200元……就这么零零碎碎算下来,拍个婚纱照一共花费3700多元,“就这老板还说都是熟人,有好几项给我优惠,没有收钱呢!”

新区的王女士说:“进入婚纱影楼,感觉自己就像只被宰的羔羊。自由消费的项目实在是太多了。在化妆的时候,负责帮我做头发的发型师向我推荐一种价值50元

的瞬间美容液,发型师很认真地建议说,如果不选用,可能会影响化妆效果,会影响照片质量。”此后在婚纱影楼工作人员的“诱导”下,她又买了一对假睫毛和一套价值100元的简易化妆用品以及清洗剂。婚纱照还没有拍,仅化妆费用,她已经额外付了200多元。

为了能拍出一套满意的婚纱照,新区的赵女士特地选了一家知名影楼。按照事先约定的价格,她一次交清了1999元的费用,店方承诺“包赵女士满意”。可在看小样选择照片的时候,店老板告诉她“只能在所有的照片小样中挑选20张入册,其他小样如想要,每张加收30元,如果让店方设计装帧,超过30张每张80元。”“我不舍得放弃那些照片,咬咬牙又多选了20张,除此之外,还有零碎的收费项目。最后算下来,婚纱照花了2500多元。”赵女士说。

记者暗访:弄清“自由消费”项目不容易

婚纱照套餐是怎样挣额外钱的,为了弄清这些让消费者掏腰包自由消费项目,记者以顾客的身份分别对我市几家婚纱影楼进行了暗访。在调查中记者发现,如果消费者没有主动询问,几乎没有一家婚纱影楼会详细告知所有自由消费项目的详细内容。

记者在华山路的一家婚纱影楼内咨询了十几分钟,工作人员始终没有主动提及自由消费项目的详情。于是记者就市民王女士反映的化妆液问题咨询:“听说化妆前需要在脸上涂抹一种定妆液,这部分是要单独加钱自己购买吗?”工作人员思考了几秒钟后回答,影楼提供的定妆液叫做安瓶,

化妆前涂抹在脸上可以起到护肤的作用,如果不涂,化妆品会对皮肤产生巨大的刺激和伤害。每支100元,现在售价80元,一般一对新人用两三支就够了。

当记者问“能否自己带定妆液”时,工作人员称:“我们影楼提供的是国内最好的化妆液,是从北京进回来的。”他表示,顾客最好是用影楼提供的定妆液,否则后果自负。

通过对新区几家婚纱影楼的走访记者发现,所谓自由消费中的附加项目,如果单独拿出一项来,似乎都不算太贵,最多也就是一百元钱,但是层层加码累计下来就会达到好几百元,甚至更高。

“自由消费”不明示 属不正当经营行为

除了选购套餐外,拍摄婚纱照时,不少人都弄不明白选购了不少自由消费,这部分自由消费是否合法?记者就此事咨询了市工商局,一位工作人员告诉记者,婚纱影楼中所有的自由消费项目都是一种没有向消费者事先公开明示的不透明消费,属于一种不正当的经营手段。他认为,由于目前尚没有相关的标准对自由消费项目的价格、条款和明示方式进行规范,这些只能靠行业来规范,因此才会出现婚纱影楼利用消费者结婚前的“不清醒、不理智”的心理和喜悦情绪,钻了空子。

市法律援助中心的律师说,从消费者的角度来说,在签订相关协议和交纳订金前,一定要让婚纱影楼出示一份书面的自由消费项目条款明细和价目表,将所有需要掏钱的花费都详细写明在协议上,并要求影楼相关负责人在书面协议上签字。最重要的是,看清合同内的书面约定,如照片的规格、数量、价款以及违约责任等重要事项,以便事后维护自身合法权益。此外,不要轻易支付订金,消费者在预订婚纱照时,摄影公司通常要求消费者支付一定数量的订金,一旦消费者要求解除约定,订金将不予退还。遇此情况,消费者应求助于消协或诉诸于法。

市民支招

服装不要选高档。福汇佳苑的李先生原本选定的是1598元的套餐,结果拍完照,选好照片,不知不觉就升级到1900多元。为什么会多了300多元,原因是李先生选用了高档服装。据记者了解,现今影楼大都把服装按档次划分,部分工作人员会在消费者挑选衣服的时候推荐更高级别档次的服装,不少消费者抵挡不了诱惑,只能乖乖买单。李先生说:“这辈子就一次拍婚纱照的机会,不要太委屈自己,不曾想一下子多花了300多元。想想有点后悔,实际上婚纱照利用率不高,穿件差不多的衣服就行了,没必要选高档的。”

大部分市民建议,拍摄婚纱照时事先一定要货比三家。目前我市经营婚纱摄影业务的影楼较多,服务也各具特色,消费者可以从价格、服务规范、礼服的卫生和款式等方面综合比较,选择适合自己的婚纱摄影店,选择适合自己的套餐,在拍摄过程中尽量少选自由消费项目。

打造普通老百姓 能喝得起的茅台酒

——2011茅台“天朝上品”、“天下乐”酒品鉴会隆重举办



品鉴会现场。晨报记者 渠稳 摄

晨报讯(记者 渠稳)4月17日,鹤壁市各行各业的精英代表齐聚鸿源酒店参加2011贵州茅台“天朝上品”、“天下乐”酒品鉴会。记者了解到“天朝上品”、“天下乐”由茅台集团技术开发公司酿制,这两款白酒一上市就开创了两大先河:首创中国柔和酱香、柔雅浓香型白酒;首创中国白酒业先体验后消费的营销模式。

在品鉴会现场,滚动播放着“天朝上品”、“天下乐”的电视短片。“这不仅是一场酒会更是一场‘文’会,尽管茅台的两个新产品刚刚上市,却处处洋溢着浓重的中华酒礼仪和酒文化。”在签名簿上刚签完名的一位企业老总杨先生对记者说。

“以世界级强势品牌——茅台为后盾,携手全国商界精英,倾力打造茅台集团第二航母——中国白酒诚信连锁体验店。‘天朝上品’、‘天下乐’鹤壁体验店作为河南3家之一、豫北唯一体验店,努力打造让鹤壁普通老百姓能喝得起的低价位、高品质的茅台酒而努力。”“天朝上品”、“天下乐”鹤壁体验店总经理李炳星在致欢迎辞时说。

随后,贵州茅台集团天朝上品酒业公司董事长、总经理黄永毅在讲话中着重介绍了“天朝上品”、“天下乐”的营销模式,“这两款新产品打破了以往传统的白酒经销模式,这两款酒采用先体验后消费的模式。这两款酒不在超市、商场销售,只在厂家指定的体验店销售,而且是全国统一价。目的在于让老百姓先体验后消费,同时遏制造假现象、保护消费者的合法权益,鹤壁的老百姓想喝‘天朝上品’、‘天下乐’这两款酒就必须到鹤壁体验店购买。”黄永毅在讲话中说。

随后,6位身着汉、唐、宋、元、明五个朝代及现代典型服饰的模特手捧6种“天朝上品”、“天下乐”系列白酒款款而来,尽展这两种白酒包装的独特造型。为了答谢前来品酒的各位嘉宾,品鉴会现场还搞起了抽奖活动,获奖者可以获得98元到1280元不等的“天朝上品”、“天下乐”系列白酒。

“泱泱天朝、酒中上品,‘天朝上品’、‘天下乐’正如它的名字一样从诞生开始就拥有傲视宇内的光环,它拥有生产商和运营商雄厚的资本、品牌支持,拥有专业的管理团队和营销团队,这枝拥有深厚历史底蕴和丰富文化内涵的酒中奇葩一定能够在中国白酒业大放异彩。”鹤壁日报社副总编辑曹金德说。

鹤壁移动公司被评为“全国职工书屋”示范点

晨报讯(记者 柯其其 通讯员 王中科)4月17日,记者从鹤壁移动公司获悉,该公司“职工书屋”被中华全国总工会评为“全国职工书屋”示范点,并获赠4000余册图书。

据悉,由中华全国总工会配送的4000余册图书已经到位,图书包括:政治理论、电力技术、文学历史、社会百科、家居生活、健康保健、科学技术、工具书及各种报刊杂志等20余类。鹤壁移动公司工会每周定时开放职工书屋及职工活动室,目前,宽敞明亮、设施完备、布置雅致的“职工书屋”已成为职工读书休闲的好去处。

为充分发挥“职工书屋”在企业科学健康发展中的独特文化作用,鹤壁移动公司还将在各分公司和乡镇营业厅建立读书角和学习室,为其配备书柜、流动书箱和电脑,定期将各读书角的图书进行交流,使图书作用最大化。同时开展各种形式的读书活动,激发员工的读书热情,丰富员工的精神文化生活。

鹤壁移动公司表示将进一步抓好“职工书屋”建设工作,把其建设成真正的职工学习园地和思想教育阵地,使其不仅是读书平台、信息窗口、文化阵地、培训基地,更是广大员工思想交流、提升综合素质和文化创新的重要场所。

新中源陶瓷五星级团购报名火爆进行中

晨报讯(记者 柯其其)“我去年参加过一次新中源的团购活动,对新中源产品的质量、价格都很满意,当场就购买了1万多元的陶瓷,新中源的售后服务也很好。听说新中源又准备举行团购活动,我就带朋友来报名了。”4月18日,市民张先生在接受采访时说。

据悉,张先生只是众多报名者中的一员。自本报刊发“新中源将举行到厂家团购”的报道后,新中源鹤壁营销中心预约登记热线一直处于忙碌状态,咨询的市民众多。这些市民对新中源陶瓷的产品、质

量和价格十分关注,希望能早日成行。

在谈到厂家举办团购活动的目的时,新中源陶瓷厂家团购项目经理梁均成告诉记者,五星级团购是新中源陶瓷集团的一种营销方式。新中源五星级大型团购活动,是把每年数千万元的品牌宣传费用直接让利给消费者,让消费者在买到物美价廉的产品的同时了解新中源陶瓷的企业实力与品牌文化,从而让消费者回到鹤壁后能够去宣传新中源品牌,使新中源陶瓷在鹤壁的品牌知名度达到最大化。简单来说,团购就是为了口碑的宣传。

“为了让消费者能够零距离接触产品,使他们对新中源企业有更深入、更直接的了解,我们特别邀请业主、设计师亲临企业参观采购。新中源陶瓷总部10000平方米的展厅内,囊括了卫浴洁具、瓷片、抛光砖、仿古砖等目前在市场上广受欢迎的产品。”梁均成说。

4月30日团购当天豪华大巴接送,星级用餐,全程免费。

如果您动心了,就赶紧到新中源陶瓷鹤壁营销中心报名参加吧。报名截止日期为4月29日。