



打折的就一定是便宜的?

揭开打折中的价格欺诈花样经

花钱购物本来是件开心的事情,但老百姓的钱赚得不容易,当然也要让把钱花得值得。要是在购物时被商家忽悠了,谁心里不怨啊?

先提价再打折

夏末秋初,按以往的惯例,各商家会纷纷打出各种各样的折扣以吸引更多的消费者,“特价”、“惊爆价”、“最低价”、“大甩卖”……对于消费者来说,这样的活动还真有点应接不暇。

本来么,这正正当正的送礼、促销无论是对于厂商、经销商还是消费者来说可是皆大欢喜,消费者自然不必说了,得了便宜还能不卖乖?厂商和经销商也乐意提供,这年头,竞争厉害。可是,却有部分经销商把降价和送礼促销作为是招揽顾客的幌子,还玩弄着不同的把戏,使得消费者蒙受损失,也使得卖场陷阱重重。

“实在太不像话了,明明原价只有130元,居然将价格提高到198元后再打折卖118元!”近日,市民叶小姐碰上了这样的闹心事。

前不久,叶小姐到杭州延安路某商场买衣服。挑了许久,她看上一件连衣裙。营业员说,这款正在打特价,原价198元,现在只要118元,非常划算。叶小姐心动了,当场就买了下来。但后来一次和朋友的“撞衫”让她后悔不已。朋友跟她说:“我比你早几天买,那时是打7折,我记得原价是130元,打了折90元。”

以前,总是听人说打折的商品只不过是打折前把价格提高,其实真正的折扣并没有标的那么低,没想到还真的就让她碰上了这等事情,叶小姐赶紧向服务员提出质疑。服务员后来承认,连衣裙的确是提价后再卖的,但是价格与原价很接近。

不过营业员抛下的一句话让叶小姐“哭笑不得”:“这是业内的规矩,大家都是这么做的,不然真的让我们喝‘西北风’啊?”

多数人对打折很不以为然

近日时令转变,记者来到杭州部分商场,看到“5折、6折、8折”等字眼充斥整个卖场,几乎所有商家都挂起了打折的招牌。一位商家表示,现在消费者买东西养成了还价的习惯,如果商品不打折不降价,完全按照实价销售,可能无法激起消费者购买的欲望。因此,定价时留出降价余地,有助于销售。

在商场,记者随机采访了一些消费者,发现多达七成对当前的打折“很不以为然”。尤其是对原价和现价相差极其悬殊的,大家往往心存疑虑:商家公布的商品原价是否真实?有没有水分?大学生小丹告诉记者,她经常会比较各个商场的价格,这价格还真大有学问,最常见的就是玩数字游戏了,提个原价再打折。去年她去买冬装时,一家商场正在打对折,想想米黄色的衣服明年也不会过时,当场就买下了。没想到之后逛到另外一家商场时,看到一模一样的衣服原价只比半价买的这件高出几十块。“现在碰到打折的,我可不像以前那么冲动了。”

价格欺诈的种种表现

一家酒店竟有两套标价簿,点菜时提供价格低的,结账时按价格高的算;超市承诺,凡购买5杯125g装酸奶,实行“特惠家庭装优惠20%”,结账时却依旧是原价……这商场打折究竟有多大学问?记者采访了市物价局监督检查分局的相关人士,他们特地总结了以下几种常见的消费陷阱,提醒消费者注意。

“子虚乌有”的原价。这是卖场降价最常见的招式,原价多少,现价多少,优惠多少,

限量多少,直说得你心痒痒,就怕“错过这村没那店”。实际上,这些原价很可能是商家虚构的。

虚张声势的打折。有些经销商,宣称酬宾折扣特惠,“全场2折”,但消费者发现全场上百种商品中,只有2种商品按2折销售,与宣传的早已大相径庭。

“不可多得”的最低价。“低价”本来就是一个很引人注目的口号,再加上个“全市最低价”、“所有商品价格低于同行”简直是看了都让人心动。而实际上这所谓的“最低价”其实往往高于其他商家。杭州某电信公司在其店面显著位置标示“销售各类手机全市最低价”,而实际上此店所称“全市最低价”不仅无依据,而且无从比较。

“明降实升”的返利。卖场中很多促销活动都会采取“买满就减”的返利促销活动,乍眼看起来还蛮吸引人的,但商家在实际销售过程中,却常常会把参加此活动的产品先提价再返利,实际提升了销售价格。

“糊里糊涂”的赠礼。在一些卖场,很多商家都会宣传某款产品“买一送一”或是“购物返券”。这些声称价值多少的礼品,本身的价值往往被虚夸。以最常见餐饮“肥牛午市买一送一,晚市买二送一”的广告,理解能力没错的话还以为送肥牛一份呢,可在顾客消费了一斤肥牛后,仅赠送价值较低的一碟羊肉。

杭州市物价监督检查部门提醒消费者,不是所有打折的都是便宜的,原价与现价差距越大、折扣幅度越大的,往往猫腻越大。下期我们将会对杭州商场、卖场出现的种种“打折陷阱”进行揭露,希望您关注。要是您也遇到过类似的“陷阱”,请与我们联系。

●发布

杭城环卫收费标准

1、居民小区保洁、垃圾清运、处置费:50元/户·年。

2、暂住人口环境卫生保洁、清运、处置费:3元/人·月。

3、临街营业房门前人行道清扫保洁费100元/年·一个门面。

4、单位垃圾清运处置费100元/吨,居民房屋装修垃圾清运处置费200元/户。

●问答

问:我是浙江移动股份有限公司的金卡神州行用户,以前办理了来电接听业务,每月要收取6元的来电显示费。今年,我不要该项业务了,恢复了原先的金卡神州行,但移动公司仍然要收取来电显示费。请问这样收费合理吗?

答:浙江移动股份有限公司自2005年6月10日开始,对新入网金卡神州行的用户恢复收取6元的来电显示费,因郑女士属改变套餐内容,号码虽然不变但也属新入网,故应收6元的来电显示费。