

# 免费领养宠物?或是“捆绑消费”陷阱

“0元领养”,但需每月在店内购口粮 猫粮质量无保证,解除合同需付高额违约金



扫码看视频

“只需每月购买猫咪所需的口粮,就能得到一只价值数千元的宠物。”8月12日,一家领猫馆向三湘都市报介绍其推出的“0元领养”活动。

养猫当然需要买猫粮,那不是等于免费得到了一只可爱猫咪?对消费者而言,“0元领养”活动看起来十分诱人。据记者不完全统计,目前,长沙十余家宠物店正在推广“免费领宠”,不少商家会在网络推广上标注“预约免费领猫猫”“预约赠送狗狗”“狗狗带回家计划”……

不过,天上真的会“掉”下免费的宠物吗?

■文/视频 三湘都市报全媒体见习记者 仝若楠

## 0元不等于免费,需捆绑消费

“猫咪领养,有喜欢猫咪的进来看一下。”8月12日,长沙五一广场附近的哈喽猫咪领养馆正在用喇叭高声招揽顾客。记者走进店内,看见满墙的小猫正在小隔间中玩耍或休息,每个猫咪玻璃门旁写有一张档案标签,标注了小猫的性别、品种以及接种疫苗的次数。工作日下午,店内仍有不少顾客,店员展示的店铺线上咨询可以看到,线上咨询量也很大,“如果在外地,可以空运邮寄到家。”

不过,记者也注意到,虽然猫咪是免费的,但想要领养还需满足附加条件。在该店内,每个猫咪旁边标有299元或399元等数字。店员称,这个数字是顾客在领养小猫后每月需在店内充值的金额,“可以买猫粮,也可以买生活用品,驱虫、打疫苗也可以抵扣。”

在该店内,除了等待领养的猫咪,还有两个集中摆放了猫粮、营养品、零食和猫咪日用品等商品的大货架。

“为保障宠物生活质量,需要每月定期购买宠物口粮用品399元、499元或599元,持续1到2年。不同品种的每月套餐不一样。”宠物喵汪店家向记者解释这一养宠新模式,“领养费用包括每个月的猫粮猫砂和猫零食,相当于每个月不用再花钱了。”

此外,该店店主还表示,直接购买一只猫的价格将是领养费用的近两倍。不过,记者以每月499元的中间价位进行计算发现,两年需支出领养费用11976元,远超出猫咪本身的价格。

## 领养有条件,消费者担心被“绑架”

记者注意到,哈喽猫咪领养馆店内墙上贴有“猫粮保障计划”。领养要求用户支付宝信用分在550分以上,且年满十八岁。记者扫描其提供二维码发现,平台“领养计划”的价格从299元

至699元不等,均要求承诺消费12次,但其权益说明栏并未说明协议注意事项。

正在和朋友看猫的市民小李表示,第一次看到这种模式还是比较排斥的,“觉得猫变成商家的筹码,说是领养实际都是明码标价的,中间万一有套路,消费者是处于劣势的。”

噱头十足的“0元领养”,吸引了不少爱猫一族的关注。有着三年养猫经验的网友“可乐”提醒养猫新手对所谓福利要谨慎甄别,“不同阶段要挑不同的猫粮和猫零食。如果一两年固定在一家买,有可能营养不均衡或者猫不爱吃。”

一名经营精品猫舍两年的店主直言行业内存在一些不良现象,“此前有客户在其他店领养过一只布偶,每月捆绑消费额高达700元,但只得到一些没有品牌、生产厂家和商标的猫粮。”

## 养猫非易事,领养需谨慎

在哈喽猫咪领养馆内,贴有一则“关于领养猫咪签订消费猫粮用品协议是否套路”的说明。其中,说明了消费协议提供健康及售后保障服务,同时所享受的猫粮等产品是低于市场价的福利。

不过,记者在淘宝搜索了店内提供的其中两种宠物食品品牌后发现,其中一品牌并无旗舰店,仅由宠物店代理销售,而另一家品牌店铺粉丝数仅有523个。

记者在小红书检索猫咪免费领养,发现有不少网友发布“避雷帖”或“维权帖”,大多涉及猫咪生病后消极售后,或解除合同遇阻需支付高额违约金等情况。

是家猫舍店主告诉记者,目前,该店暂未推出免费领宠活动。他直言,免费领宠套路较多,需要每个月签合同扣费,一定程度上扰乱了行业秩序,消费者容易踩坑。

## 咖啡店“金鱼窗”引流 你会去打卡吗



扫码看视频

三湘都市报8月12日讯 依靠打卡吸引消费者的咖啡店,又玩出了新时髦——“金鱼窗”。在抖音、小红书等社交平台上,博主们纷纷晒出与咖啡店里别致鱼缸的合影,梦幻的成片效果吸引了不少眼球,也让广州、杭州、厦门等地掀起了一股“咖啡馆养金鱼”的热潮。8月12日,记者注意到,这股风潮也吹到了长沙。

## “金鱼窗”吸引年轻人打卡

位于长沙市岳麓区麓山路的Have a cake,主打咖啡和甜品,门店面积不大,但红白的装修色调,很是显眼。步入店内,一个镶嵌在窗台上的大型金鱼缸即映入眼帘,十几条各色的金鱼在其中欢快游弋。鱼缸旁,放置有沙发、矮凳、白色圆桌、反光板等一系列适合拍照打卡的物品。

该店创始人徐女士学的是平面设计专业,对设计元素有着独特的敏感度。“之前我在网上看到杭州有一家咖啡店因为‘金鱼窗’的设计,吸引了很多顾客前去打卡,我觉得这是一个不错的点子,对年轻消费者很有吸引力。”因此,在装修店面时,徐女士也为自己的咖啡店打造了一面“金鱼窗”。

“金鱼窗”的设计,确实没让徐女士失望,咖啡店开业一个多月,生意很是不错。记者观察到,8月12日,即便是周一的下午,不到两小时店里就迎来了五六批顾客,多为年轻女性或情侣,而与“金鱼窗”合影是这些顾客的必选项。一名拖着行李箱的女生表示,她和朋友在社交媒体平台上看到了相关的分享帖,发现这家咖啡店有“金鱼窗”,因此专门过来拍照打卡。

## 成本仅千元易被复制

据了解,打造“金鱼窗”的成本并不高。

“金鱼是直接去宠物市场买的,主要是挑好看的买,价格并不贵,鱼缸是专门定制的,成本也不高。”徐女士给记者算了一笔账,“金鱼窗”的总体成本大概在1000元左右。

不过,徐女士介绍,“金鱼窗”的维护还是得花不少精力的,每三天就需要对鱼缸进行一次清理、换水,以防止水面浑浊和金鱼死亡。维护较好的话,金鱼还是挺好养活的,死亡率并不高。

需要注意的是,业内人士表示,由于打造“金鱼窗”的门槛和成本都很低,很容易被效仿和复制,一旦满大街都是,就很难再成为商家引流的利器。

在徐女士看来,“金鱼窗”虽然帮咖啡店吸引了不少顾客,但想要长久地保持竞争力,还是得靠优质的产品和服务。因此门店也在其他方面做了很多努力,比如门店食物的摆盘追求精致,店里开发了与“金鱼窗”相适配的产品“金鱼气泡水”,顾客有需求的话店员会帮忙拍照等。

■文/图/视频 全媒体记者 潘璇 通讯员 唐娜 宋莹 张紫毅



消费者在咖啡店内与别致的鱼缸合影。