

警惕线下交易,莫被打折打晕

长沙工商发布“双11”网购七大陷阱

本报11月2日讯 “双11秒杀”、“双11大促销”、“双11”即将来临,网购促销活动此起彼伏。守夜、刷屏、抢购,不少网购族早已摩拳擦掌,进入积极备战状态。今日,长沙市工商局清理发布今年以来网购七大陷阱,提醒广大消费者不要因贪小便宜而绕开第三方平台,也不要轻信一些夸大的广告,面对打折诱惑要理性。

【陷阱一】引到线下交易

长沙工商介绍,消费者在网上平台上购物时,有商家会利用消费者贪小便宜的心理,把消费者的网上购物引到线下交易,绕开第三方平台,也不通过支付宝等支付方式,而是直接将货款汇入商家个人的账号,此时消费者被骗后,无法通过平台进行约束和调解,从而被骗。

【陷阱二】退货流程不正规

消费者通过平台购物后,不满意货物时,只是与商家联系后按照商家提供的地址退回,但是没有在网络上走退货程序确认退货,这样若干天后网络默认收货,自动支付,此时商家钱到账了,也就不理消费者了。

【陷阱三】网上预订有争议

O2O的迅速发展,带来更多的投诉,比如网上预订飞机票,没有查看条约,造成不能改签退票的情况;通过移动

提醒

尽量通过第三方支付平台

“双11”即将来临,网购促销活动此起彼伏,长沙工商提醒广大消费者,网购时不要贪小便宜而绕开第三方支付平台,同时也不要轻信一些夸大的广告。面对打折诱惑要理性,最好事先列出购物清单,对所需购买的商品进行全方面的对比考察后再入手。接收快递时先拆包验货再签收。最后,要及时妥善保留好相关凭证,以便日后维权。

■记者 丁鹏志

APP网上预订酒店,在网上支付成功后,显示订到了客房,但到达酒店后被告知没有房间了,而退款时间是2到7天不等,此时酒店如果加钱还是可以入住的,这种情况尤其在节假日比较突出。

【陷阱四】促销有猫腻

在网络商品的促销活动中,有商家会采用降价打折等形式吸引顾客,甚至造成一种抢购的假象,在网上制造出大量成交的记录,但活动过后消费者被告知商品没货,要取消订单。

【陷阱五】货到付款不验货

消费者收到货物后,很多快递要支付货款后才能拆包验货。

【陷阱六】宣传广告有夸大

这种现象在医疗、保健品和食品广告这一块非常突出,将食品宣传有保健功效,保健品宣传有治疗功效,医疗广告中夸大效果、利用专家和患者的名义做广告,虚构获得的荣誉和奖励等。

【陷阱七】朋友圈购物无保障

值得注意的是“朋友圈购物”,长沙工商介绍,由于在朋友圈购物无法明确商家的主体信息,工商部门也无法及时帮助消费者维权。因此,在朋友圈购物一定要谨慎。



国美“双11”以价格阻击电商

“双11”未到,商战早已打响。半个月前,天猫就开启预售。

不过,日前,湖南国美总经理郑桂秋直言,经过这几日对比,天猫电器城部分产品的预售价已经高于国美过往活动中的成交价。

为此,国美提出“无需预售,11·6直接购”。11月6日-15日,国美直接提供全网比价,凭其他商家广告报价到国美,成交价至少再低11元。

“不含秒杀、低价无货、团购、限量等噱头营销低价商品。价保双十一,差价双倍返。”郑桂秋说。

记者了解到,网上预售价4999元的索尼-55R580C,国美仅售3999元;海尔7公斤波轮洗衣机网上预售价1599元,国美售价999元;网上预售价6990元的西门子冰箱KA82NV02TI,国美只卖5888元等。

“电商所售产品不总被认为价格低吗,我就是打破这一印象,买优质低价,还是要到国美。”郑桂秋说,国美有29年家电品类专业优势,全国有千家门店,全渠道优势,当然更有议价能力。

同时,郑桂秋认为,“双11”网上卖得好的产品,实体店卖得更好。“消费正在回归。”

埃森哲最新调查发现,消费市场出现“反展厅现象”,即消费者在网上搜索产品后前往实体店购买,未来计划更多通过实体店进行购物的消费者比例从一年前的18%攀升至26%,此外有93%的消费者表示实体店购物“非常方便”,高于网络的75%和移动设备的61%。消费者“重返实体店”的迹象不仅在中国,在美国等成熟市场愈加明显。

值得一提的是,11月6日当天,消费者进店就获赠100元国美购物券。单品满3500元,送三只熊冰雪王国滑雪全免门票。

■记者 杨迪



湖南国美总经理郑桂秋。

集装箱

长沙飞浦东260元起

本报11月2日讯 近日,记者从南航湖南分公司了解到,11月份航空市场进入淡季,多数航线出现特价机票。即日起提前1天能购买到长沙出发特价机票航线有:长沙飞浦东260元起,长沙飞西安320元起,长沙飞海口350元起,长沙飞北京440元起,长沙飞沈阳540元起;另外提前3天可以购买长沙飞济南410元,提前7天可购买长沙飞南京270元起。

■记者 梁兴 通讯员 莫春桥

联通联合电商送优惠

11月2日,“新BIG,购出色——湖南联通BIG节第二季”启动仪式在长沙举行,湖南联通将联合京东、苏宁、移宝、途牛等国内著名电商平台以及友阿、云猴、通程等本土电商,在全省14个市州同步开展为期一个月的联合促销。

据悉,湖南联通与合作商家将投入百万款潮流尖货。爆款清单显示,商品价格极具诱惑力:iPhone等4G手机终端直降千元,4G套餐秒杀价仅需3折,缴费送6G流量。

■记者 杨田风 通讯员 范文波

“小米爆米花”引爆星城

10月31日,长沙蔡锷南路X5酒吧,300余名米粉汇聚现场一同狂欢。现场,通过本报“玩乐三湘”报名的20名读者额外获得价值300元的小米大礼包,内含限量版运动水杯和紫米10000mAh智能移动电源。

据介绍,小米爆米花生小米官方组织的大型线下互动活动,也是小米重视米粉参与感的重要体现。自2012年开始小米公司在国内30多个城市已经先后举办过60多场爆米花活动,每场规模在200~500人,现场有抽奖、游戏、米粉才艺、互动等多个环节。

■记者 杨迪

2015年一汽马自达第九届管家精英赛总决赛开赛在即

自今年5月份起,全国一汽马自达服务体系的244家店,经过了区域赛、选拔赛的激烈比拼,最终决出27家服务店进入到总决赛。11月5日,2015年一汽马自达第九届管家精英赛总决赛,将在珠海市珠海钜荣4S店隆重开赛。

“合抱之木生于毫末,九层之台起于垒土。”十年风雨峥嵘,一汽马自达历经发展壮大,不断以高品质的产品为客户带来“安享驾趣”,不断以高标准的服务带给客户安心的用车体验。八载

用心历练,一汽马自达管家精英赛也从原来的起步摸索阶段发展成为集专业性、权威性于一体的综合赛事。客户满意度的提高,为打造一汽马自达行业不可忽视的竞争地位奠定了坚实的基础。

多年来,一汽马自达不断的夯实基础,以服务体系全员能力的提升为主要侧重点,多维度发展,最终以“管家精英赛”的形式展示出来。一汽马自达管家精英赛,自2006年创办,历经九年的发展创新,已成为马自达服务品

牌的图腾,目的在于提升用户满意度。在“精于艺诚于心”的服务理念指导下,为客户提供“用心让您更安心”的全管家式服务的信念沁入人心,一路服务下去,“全管家”奖杯,一直传承下去。

一汽马自达坚持不懈的提升自我,为百万用户能够拥有完美的服务体验而努力,实现客户的行车梦想与服务需求,将是我们始终努力的方向。精彩赛事即将拉开帷幕,11月5日,让我们翘首以待!

解读百合网幸福力指数报告

2015年11月1日,国内首份幸福力调查报告——百合网《2015年国民黄金二十年幸福力指数研究报告》在京发布,由著名咨询公司艾瑞咨询和婚恋全产

业链服务商百合网共同完成。

在此次调研中发现,人生四大阶段中幸福力影响因素存在差异。总体来说,健康、家庭、社会、居住环境和人际关系对幸福力起

到积极影响,而收入、个人发展和业余生活对幸福力起到消极作用。该报告通过详实的数据,给人以启发,对国人幸福的相关研究具有一定的借鉴意义。

三星 Galaxy S6 edge+ 优势分析

马上就快年底,一年中大大小小的手机发布会多如牛毛,即便没什么创新的手续依然可以一年内发布多款。但总有那么一两款手机成为市场的焦点。

一登场就吸引了所有人的三星S6 edge+在上市之后的市场表现超乎想象,而能够取得如此傲人成绩自然是和手机本身的优势有着最大的关系。那么,三星Galaxy S6 edge+有什么优势呢?

超大曲面屏幕:Galaxy S6 edge+最为独特的要数双曲面屏,高温蒸镀工艺使得玻璃屏幕和液晶屏幕完美契合,触摸屏细腻的感觉来自于数十道镀膜工艺,那种丝滑细腻的感觉靠语言是无法描述的。

超大内存:为了保证可以适配数以百计的手机厂商,安卓系统的臃肿显得无可奈何。但是Galaxy S6 Edge+搭载4GB内存率先缓解了这个问题,我们大家都知道

电脑上配置16GB内存和8GB内存存在性能上有着明显差距,手机也是一样。

大师级摄影功底:世界上照片拍卖最贵价格纪录保持者Peter Lik十分青睐S6 edge+的拍照功能。S6 edge+的拍摄功能已是目前智能手机中顶级的存在,这不光体现在它F/1.9大光圈上,对摄像头的色彩调校也是精准到位,照片颜色艳丽而不失真。

超时尚的系统体验:在三星与安卓不断的努力下,开源的Android 5.1.1在三星S6 edge+上的表现可以说是让人惊叹的。媲美iOS一样流畅的体验,人性化的简洁界面,这可能是你以前没有感受到的。

今年发布的手机当中,Galaxy S6 Edge+表现十分亮眼,不过智能手机的未来依然没有被限定,我们可以期待明年三星还会给我们带来什么样的惊喜。