

“3·15我要维权”案例征集活动受关注



资料图片

本报讯(记者 王培)临近“3·15国际消费者权益日”，由市市场监督管理局、市消费者协会和漯河日报社共同组织开展的我市“3·15我要维权”案例征集活动于上周正式启动，引来不少市民的关注和积极参与。

“去年，我在家附近一个饭店办了充值卡，这几个月一直都没去，昨天走到那里才发现，饭店关着门，里面看起来很乱，但是门上也没有贴任何通知，我照着卡上的电话打过去，打了好多遍，固定电话一直没人接，手机停机，不知道怎么回

事。”“我在单位附近办了一张洗车卡，办的时候也没听他们的工作人员说卡有有效期，卡办好后就一直放在他们店里。我在别的地方也办的有洗车卡，所以也不经常在这里洗车，前几天去洗车，这里的工作人员说我的卡过期作废，不能用了。”……近两日，不少市民或拨打本报热线电话投诉、在本报微信公众号或网站上留言，诉说自己遇到的“闹心事”。

“自从征集线索的消息于上周五刊登后，当天就有读者打来电话提供线索，虽然

这两天是周末，但是电话、留言很多，大家参与的热情都很高。”漯河日报社一位工作人员表示，此次活动征集内容为2018年3月15日后市民遇到的与消费相关的问题，从即日起至2019年3月15日期间，欢迎全市消费者提供案例(有图片等证据更好)，大家共同来维权，对于消费者反映的典型案例，将由漯河日报社记者全程跟进处理，部分案例还会通过漯河日报社全媒体进行曝光。

参与方式(任选其一):

1. 在本报微信公众号留言;
2. 拨打新闻热线 0395—3139148;
3. 漯河名城网“市民建言”栏目留言;
4. 也可以直接联系行业记者①商业消费行业(含家电家居、餐饮酒水、消费旅游)记者符女士，电话17639509090(微信同号);②房地产行业记者张女士，电话15539561722(微信同号);③医疗卫生行业记者杨先生，电话15936600397(微信同号);④品牌汽车行业记者王先生，电话13461554777(微信同号);⑤教育培训行业记者刘先生，电话13503959800。

行业聚焦

我市社区生鲜便利店遍地开花



市民正在社区便利店挑选蔬菜。

□文/图 本报记者 姚肖

随着人们消费水平的提高，消费者对购物舒适性和便捷性的需求也越来越高，社区生鲜便利店这种将传统超市与新鲜蔬果店融为一体的新型商业模式应运而生。我市不少商家也敏锐地捕捉到商机，加入了社区便利店的大军，双汇连锁店、构生态生鲜便利店、好日子生鲜等众多生鲜便利店可谓“遍地开花”，那么这些生鲜便利店的经营状况如何呢?

近日，记者走访了我市多家生鲜便利店并实地采访了一些市民，发现在激烈的市场竞争下，店面选址、服务、品牌、价格等因素对店面的经营状况都有影响，其中，选址影响最大。

1月20日中午时分，记者在市区泰山路与黄河路交叉后附近的双汇连锁店看到，店里环境干净整洁，各种蔬菜、水果、肉类、食品等商品应有尽有，前来选购的市民络绎不绝。

“俺家一直吃的是双汇的肉，大品牌，吃得放心!中午时间紧，去丹尼斯、新大新等大超市买菜人多还得排队，我每次都来这儿买肉、买菜，不仅新鲜，价格跟大超市也差不多，最重要的是省事!”刚买了一袋排骨的市民王女士说。

该店店员告诉记者，双汇连锁店作为土生土长的本地品牌，消费者口碑较好，而且每个店面定期做促销活动，经营状况比较好。“这个店每天营业额在1万元以上，元宵节当天光汤圆就卖了1万多元，营

业额在2万元以上。”该店一位店员告诉记者，“会展中心附近的双汇连锁店生意更好，临近高档小区，消费水平比较高。”

随后，记者来到建业·壹号城邦南门附近的好日子生鲜便利店，商品种类丰富，各类蔬菜、水果应有尽有，主营双汇肉类。店里一位年轻顾客正在挑选蔬菜，“俺小区附近的大超市离得比较远，这家店就在家门口，虽然蔬菜价格比大超市略高一点，但俺也经常在这儿买，也是图个方便。”这位顾客告诉记者。

当被问及经营状况时，这家店的店员告诉记者：“店里平均每天营业额在6000元左右，店面积不算大，运营成本相对较低，总体来说，效益还可以。”

当天下午，记者在位于辽河路许慎农贸市场附近的构生态生鲜便利店看到，店里主营桑构猪肉、桑构鸡蛋等，店面装修简单大方，各种蔬菜、水果比较新鲜，价格与以上两家店面相比也相对便宜一些，然而客流量一般。

“我们目前正在漯河有四家店，都是年前开始试营业的，还没有正式开业，俺这家店试营业还不到一个月的时间，店里年前生意好些，每天营业额在几千元，年后碰上雨雪天气，营业额才1000多元。”该店店长告诉记者，“我想还是因为新开的店，附近的居民还不知道，其实俺家主营的桑构猪肉、桑构鸡蛋都是自家农场生产的，刚刚上市，口感好，营养价值高，相信大家了解以后，生意肯定会慢慢好起来。”

商业论坛

多重挑战之下 家居业机遇何在

2019年已经正式开工，凡此过往，皆为序章，2018年那些撩动家居行业的大事件，如今看来，要么是大势之下的序曲，要么将对行业产生深远影响。部分家居企业增长减速，“精装时代”家居企业的市场对象发生变化，资本加持改变传统竞争方式，新规则频出等行业趋势之下，家居企业该如何应对?

上市家居公司中，定制家居公司备受关注。1月底，索菲亚发布2018年度业绩预告修正公告，称由于毛利率下滑，下调2018年净利润至9.5亿元~9.97亿元，较上年同期增长5%~10%。索菲亚表示，毛利率下降的原因包括下调产品出厂价、延长优惠活动时间、对新开店的上样产品给予了高折扣优惠、工程业务持续增长等。可以看出，全屋定制市场红利期接近尾声，企业面临竞争激烈等问题。亚振家居正在遭遇营收下滑、成本上升的双重难题。亚振家居表示，家具行业竞争加剧，房地产行业趋势变化、精装房和定制

家具的发展对家居产业链产生重大影响，营业收入下滑幅度较大。

“精装时代”的到来，让家居企业看到商机。通过地产商大批量地搜集单体客户，统一进行装修，成为一批建材、装修企业的“掘金点”。帝欧家居2019年业绩快报显示，2018年营收及业绩实现大幅增长。以陶瓷卫浴为主要产品的惠达卫浴工程渠道收入也增长明显。近两年，设计公司、装修公司也在跃跃欲试寻找机会。随着新建住宅精装比例不断提升，工程渠道已是必争资源，后面的争夺估计还会更激烈。

2018年11月，国家濒危

物种进出口管理办公室发布公告称，根据《濒危野生动植物种国际贸易公约》(CITES)秘书处2018年11月1日通知，暂停尼日利亚刺紫檀、老挝黄檀属物种等商业性贸易。据业内人士介绍，这个政策甚至将会对国内红木市场产生巨大影响。据介绍，目前，刺紫檀是中低端红木家具的主要用料，在中低端市场上占有大概60%份额，如果刺紫檀进口量减少，红木进口贸易量势必减少。贸易管制步步升级，暂时的禁贸政策，对国内红木市场有不小影响。新京报记者了解到，在过去两年，诸多红木企业生产车间停工已久。

据新华网

消费曝光台

本栏目接受消费者投诉，对典型案例和不良品牌商家进行曝光，针砭行业发展中的弊端，维护消费者合法权益。

电话: 3117156
15839581290



请扫码关注沙澧商圈
微信公众号。