

廉价品充当进口货 食盐水充当纤体液 会员卡成了坑人卡

兰州美容院多数在骗人

(上)



推销人员明目张胆地当街发放“免费美容卡”

暗访篇

很多爱美女士都去过美容院做美容,刚开始去做美容的时候,大多数人都觉得美容院的服务态度好,美容师对顾客身体检查细致,所使用的产品、按摩手法新颖,然而当她们做过一段时间之后,随之而来的问题就都出现了,美容卡一再办卡,钱一交再交,这让她们早已钻进了一个永远也消费不完的“无底洞”。一段时间以来,本报经常接到市民反映,一些美容院的促销人员时常在永昌路等繁华地段“拉客”。本报针对兰州美容院也进行了暗访,发现了诸多问题。

记者 方娟/文 陈海/图

“免费”美容不免费

昨日10时许,记者邀了同伴来到永昌路上,只见前面站着4名中年妇女在嘻嘻哈哈地说着什么,见有人过来,其中一名妇女就朝我们走来,“小姐,打扰你们几分钟可以吗?我们美容院今天有优惠活动,您可以去体验一下,不收任何费用。我这有一张卡,您可以凭借这个卡到我们店里享受一次免费美容。”记者面露难色,表示上班快到了,没有时间去参加免费体验。该工作人员说

只要20分钟,想走随时可以走,说着便连推带拉地将我们带到了附近的一家美容院。

我们分别被带到独立的小包间,小包间非常小。躺下后,美容师取了一盆清水,边给记者洗脸边聊天,同时登记记者的身份资料。你是哪里人?做什么工作的?有没有结婚?爱人是哪个单位的?感觉像是在查户口。美容师的动作很慢,话题开始渐渐转到脸上。美容师以专业人士的口气列

举了记者皮肤的几大症状,诸如肤色不均、雀斑、炎症、黑头等等,最后总结说,如果再不及时拯救,后果将不堪设想。“那怎么办呢?”记者显得很焦急。“没关系,你办一张我们的美容服务卡,原来价钱是720元,现在半年只要360元,还会送一套我们的产品,每天只有两个名额,如果你愿意,我们可以给你一个名额。”随后,她又滔滔不绝地向记者解释了一番这种产品的原理。

“免费体验”的门好进难出

说话间,20多分钟过去了,她只是用洗面奶为记者清洗了一遍脸部,然后一直在按摩面部,按摩时是采用十指齐上的方式,手法极为粗糙,按摩力度过大。下面的面膜程序说要测试一下是否过敏,测试时间需15分钟。说着,她在记者的额头上涂了一小块白色膏状物。这时,美容院“院长”走了进来,继续推销他们的美容卡。记者说还要再考虑一下。“院长”又说,要不你买一瓶锁肤水,每瓶只要89元,这是最基础的护肤品,没有它你买再好的美容产品也没用。说着,美容师在记者脸上涂抹了一些锁肤水。记者发现大部分美容师在美容过程中没戴口罩,还

滔滔不绝地讲话,环境极为嘈杂。

时间已过去了40分钟,记者说确实要赶时间上班,要不就不体验了,洗掉额头上的面膜吧。美容师这时可不答应了,还一直不停地介绍着锁肤水的好处。记者不耐烦地坐了起来,却又被美容师按在美容床上。她说:“锁肤水你已经用了,我们给你开票吧。”说着,一名工作人员来到床头,要记者先交89元。记者不答应。1小时20分钟后,见记者态度坚决,美容师只好无奈地洗去了记者额头上的面膜,一声不吭地走了。出门时,原来笑脸相迎的工作人员全都冷着脸,不再理会我们。

办卡容易退卡难

“对美容院来说,做一些虚假广告已经是司空见惯的事了。只要能吧顾客引进门,她们自然会有办法说服顾客办卡。如果顾客消费少的话,还得看她们的脸色,听她们的风凉话。”一位业内人士王女士向记者介绍道,“美容院每个月要求美容师必须完成1万元或者更多的推销任务,如果完不成就扣工资。”无奈之下,美容师只好连哄带骗设法让顾客办卡。如果发生不愉快的事顾客提出退款,公司也会把漂亮话说到前面,一切好商量。对此类事件,美容院负责人的强项就是推脱,今天推明天,明天推后天,找各种理由推脱直到实在推不下去,就称总公司不同意退款,打消顾客退款的念

头。而顾客称其要到相关部门投诉美容院时,美容院的负责人也有说辞:“我们又没抓着你们的手让你们办卡。”

美容院在刚开业时,因顾客不多,营业额上不去。为了吸引顾客,美容院在宣传广告上向顾客承诺,办理终身卡的顾客,美容院将组织旅游,包括国外游。这个承诺让很多女士都为之心动,冲着这一优惠条件,美容院办卡的人数明显增多了。可当顾客办了卡之后,美容院却没了动静,旅游成了一句空话。“你们想想,美容院可能组织顾客出国旅游吗?出一趟国至少得四五千,她们可能把这些钱花在顾客身上吗?”王女士说道。

集百家智慧 享思想盛宴

甘肃移动2009年度全球通VIP大讲堂隆重开讲



5月23日下午,由中国移动通信集团甘肃有限公司主办的“2009年度全球通VIP大讲堂”在兰州宁卧庄宾馆多功能厅隆重开讲。本期大讲堂邀请了著名军事评论家、凤凰卫视《军情观察室》



栏目主持人马鼎盛先生,为甘肃移动的全球通客户面对面呈献了一场主题为《中国国防现代化保卫和平发展》的精彩讲座。

马鼎盛先生早年毕业于广州中山大学历史系,先后在《明报》、

《大公报》、《星岛日报》、《苹果日报》、《文汇报》等报刊任职,撰写时事评论、军事专栏等,是香港资深军事评论员,2003年海湾战争期间在凤凰卫视客席主持的《军情观察室》深受观众好评。

当天,马鼎盛先生从建国60年打造现代化国防、和平发展历史机遇来之不易、金融海啸危机有机和军事外交主动出击不战屈敌等四个方面进行了长达两个多小时的阐述。甘肃省政界、企业界、学术界知名人士和部分甘肃移动的VIP客户现场聆听了这位大师独到的见解,享受了一场异常丰盛的思想盛宴。

此次活动的主办方甘肃移动的相关负责人告诉记者,“全球通”作为中国移动的三大品牌之一,一直占有非常重要的地位,它为高端客户提供了差异化的优质服务,品牌形象深入人心,现在,已经有越来越多的人加入到它的队伍当中。

为了增强“全球通”客户的归属感和忠诚度,甘肃移动不断加强软、硬件建设,统一了全球通专区/专柜硬件配置标准和服务标准,改造了全省一类营业厅全球通VIP专区,完成了全球通VIP客

户俱乐部机场贵宾厅改造工程,为全球通客户提供更加温馨的环境和更加便捷的服务。

为了真诚回报中国移动的全球通VIP客户,彰显全球通客户尊贵专享的身份,甘肃移动组建了全球通VIP客户俱乐部活动基地,连续开展了全球通客户高尔夫精英邀请赛、全球通爱心林认养、全球通客户迎新年滑雪体验、全球通新春音乐会等一系列活动,赢得了广大客户的一致好评。

在甘肃移动组织的2009年度全球通VIP大讲堂活动中,外交家李肇星、国学大师傅佩荣、历史学家纪连海和凤凰评论员马鼎盛将悉数登场,与全球通VIP客户面对面探讨热点话题。

今后,甘肃移动还将邀请更多的知名人士,开展多场全球通VIP大讲堂活动,让更多的全球通客户有机会近距离聆听大师的声音。(郝锦华)