

行业聚焦



小网站家装建材砍价会 被“砍”的也许就是你!

近些年来，各式各样的家装建材团购活动甚是热闹，而其中最活跃的当属一些小网站举办的所谓的砍价会了，很多主办方叫着“全年最低价”“亏本价”等口号，三两个砍价师上台一吆喝，就喊着可以在最低价的基础上砍下三四成价格，还承诺了多重服务。事实果真如此吗？近日，记者采访了多位业内人士，揭开了砍价会背后的一些猫腻。

猫腻一 小品牌质量和售后难保障

早在今年3月，南京一家团购网在举办砍价会的当天曝出了网站工作人员与商家大打出手的新闻，并惊动了110和120，原因就是不少商家称这家团购网骗取了他们的费用。很难想象，这样的砍价活动，主办方连商家的利益都无法保证，又如何保证消费者的利益呢？

王先生曾经在南京某团购网站工作过，深谙团购网站操作砍价会的各个环节和细节。王先生告诉记者，团购网站的入门门槛和成本很低，一个办公室、十几个工作人员和一个砍价师就可以转起来了，他们很少有合法的经营资格和审批手续，更不用说审核参加砍价会的商家和品牌了。

“大部分参加团购会的品牌都是不知名品牌，也就是所谓的不入流品牌，很多在南京只有一个店，也提供不出质检报告，有的品牌开上一两年就关门走人了，很难承诺吹得天

花乱坠的服务和质保。”王先生表示，那些参加砍价的品牌无论是产品质量还是售后服务都很难与一线品牌甚至是二三线品牌相比。网站无法靠质检报告和合同去约束商家，只能靠商家自觉，“这几年发生过多起参加砍价会之后就关门的商家，2009年底，南京甚至有团购网关门的先例。”

猫腻二 被砍下的价格实际并不低

一边是砍价师逼着商家在底价的基础上继续让价，另一边是商家因价格被砍得太低而哭又闹，相信参加过砍价会的业主对这样的场景并不陌生。但真实的情况却可能是，买到了低价产品的业主以为捡到了便宜，殊不知原来是被宰了。

另一位业内人士张先生透露，业主看到的“打三折”“砍到五折”其实都是假象，由于参加砍价会的品牌多是杂牌，本身就没有价格体系，虚报的水分很高，随便主办方和商家来定价。更多的情况是，一些商家和砍价师暗地里协商好，折扣里分一次折扣、二次折扣和三次折扣，即使打到三次折扣的价格也并不低，有的甚至比平时的价格还要高。

除了随意定价外，有的商家甚至拿出工程货来以次充好。“曾经有一个大品牌的开关面板出现在南京的砍价会上，砍到最后的价格只有2折，吸引了一大批业主下单。”张先生表示，其实买开关面板不仅要看价格还要

看型号，家用版本和工程版本差别很大，差别主要在内部的金属丝和外部的塑料皮。工程版的比家用版的金属丝薄了很多，背面的塑料皮是黑色的二次回收料而非白色的原厂材料，业内人一眼就能看出来，当然能拿到2折。张先生说，如果该品牌的开关面板是家用版的，那打2折的概率为0。

业内提醒

主办方资质要认清

南京市消费者协会有关人士提醒消费者，由于家装市场的产品价格透明度较差，一些小品牌随便要价，促使了少数砍价网站与商家串通一气，利用消费者对商品价格信息的不了解，对相关法律知识的不明确，开展各类砍价会活动。

该人士提醒消费者在参加各类装饰材料砍价会时应理性消费，注意以下几点事项，避免跌入促销陷阱：一、参加砍价会时，应关注主办方的具体资质、责任承担能力，并重点关注商品的质量保证和保修等售后服务条款；二、不要轻信主办方的承诺，主办方不是产品的经营者，不能保证产品的质量和服务；三、在参加砍价会前，应进行一段时间的价格、质量、规格、型号的调查，避免购买时出现以次充好的产品，留意商家的降价原因，不要因一时冲动或轻信商家宣传而购买；四、尽量避免支付大额定金和预付款。在下订单前应看到实物是否是自己确需购买的商品，否则不要轻易付定金。

(据《现代快报》)

大自然周口专卖店 新店盛装开业

□记者 田松平

本报讯 4月19日，大自然地板周口专卖店新店在大庆南路盛装开业，为答谢周口消费者对大自然地板长期以来的信任和厚爱，在开业活动期间特推出“预存100元抵2699元”的超值优惠活动，吸引了众多消费者。

据悉，周口大自然地板经过多年经营与发展壮大，现已成为我市规模较大、影响较广、声誉较高的地板销售专卖店之一。此次新店是经“大自然人”精心筹备与策划，新店以全新的装修风格惊艳亮相，全面诠释大自然引领家居时尚的独特魅力，店内增设了地板3D效果体验区，让消费者可以选择适合的颜色与家具搭配。

店内销售的大自然全系地板，规格齐全，种类丰富，充分让消费者享受到由大自然精心打造的经典生活风格和独树一帜的高雅品质。