

美团“独家协议”被指霸王条款

不少商家反映,有“店大欺客”行为,美团滨州公司拒采访

在滨州市场,“美团”因入驻比较早,已经积累了大量客户资源,并培养了众多忠实用户,良好的销售数据,成为美团与商家合作的一大利器。伴随着百度糯米、大众点评进入滨州市场,客户资源被进一步分化,为了保证商户给美团提供更好的套餐资源,维护美团现有的市场地位,美团开始与商家签订“独家”协议,引来众多争议。所谓“独家”协议就是,美团在合作条款中表明,商户必须跟美团签约独家合作,否则就会增加营收提点,或者下线美团。

本报记者 王璐琪 王茜茜

1. 高销量是王牌,优惠是吸引力 获利商家不在乎美团“霸道”

一家跟美团网合作的美甲店店主表示理解,她曾经和其他团购网站合作过,但是经过比较,觉得还是美团网带来的客户比较多。另外,一枝枚鲜花庆典也表示:“只要是销量好就行,对于商户来说,卖出去才是关键。”

另外,美甲店的店主告诉记者,跟美团网合作时,已经被告知有独家合作条款,如果签下独家合作,美团网抽取的点数会更低,而且综合比较几家团购网站,她觉得美团网带来的销量要比其他团购网站多。据店主统计,

在与美团网合作的一年中,团购数量达到近千人次,所以就算美团没有独家条款,她也不想和其他团购网站合作。

针对销量问题,百度糯米一位工作人员说:“滨州市最早做团购的是0543网站,后来美团网添加了滨州市的团购内容,百度糯米和大众点评是去年进入滨州市场的,介于消费者的消费习惯是不容易改变的,所以美团网的销量还是很大的。”

记者随机采访了几位团购消费者,他们表示在网站

选择上都比较随意,但是使用美团的几率更大。市民韩女士说:“同样的商品在不同的团购网站上,价格是没有区别的,既然没有区别就随便哪一个网站都可以。”

也有市民反映,有一次在外地时,发现大众点评的团购便宜两元钱,所以就选择了大众点评,但是在滨州团购时,很少遇到这种价格差距的情况,甚至有的团购网站上商家太少了,而美团的商家就较多,所以就选择可选择性多的团购网站进行消费。

2. 服务态度倨傲,私自更改套餐 “店大欺客”行为引商户不满

签订“独家”协议已经成为美团稳固现有市场资源的重要手段,虽然部分商户看在“美团销量”的面子上,依然坚持独家协议,但是有的客户已经因美团的这种“霸道”而放弃合作。

2014年7月份,位于渤海十路上的一家吉祥馄饨店开张,美团业务员到店与店主商谈合作。“当时是刚开业的,主要是为了更大范围宣传和提高店面的知晓率,所以就在美团上推出了两个团购套餐。”店主告诉记者,当年11月份左右,百度糯米也

找上店家寻求合作,考虑到跟更多的团购平台合作才能在更大范围宣传,吉祥馄饨店主便也在百度糯米平台推广团购套餐。

“哪知道,那个美团业务员知道了这个事,就气势汹汹地打来电话,兴师问罪一般,说我们和美团签了独家协议,不能和其他团购平台合作,这样做违反了协议规定,给了我们两个选择,要么跟美团独家合作,不然就下线美团。”店主坦承,因为当初是她老公签订的美团合作协议,的确有“独家”协议,但

老公并未告诉店主。

然而业务员的态度却惹怒了店主,她仔细衡量了一番,宁可舍弃“还不错的销量”,也不能忍受“恶劣的服务态度”,坚持下线美团。

此后,美团滨州公司的不少业务员经常到该店,好话说尽,希望能继续合作。但是店主依然否决了任何合作的提议。

不少商家反映,美团进驻滨州市场较早,已经先占了绝大部分市场,俨然拿自己当老大哥,有“店大欺客”的行为。

美团滨州分公司拒绝接受采访

对于不少商家反映美团网“独家”协议的问题,记者来到位于商和大厦的美团网滨州分公司,这里的两间办公室是他们在滨州的办公场所。

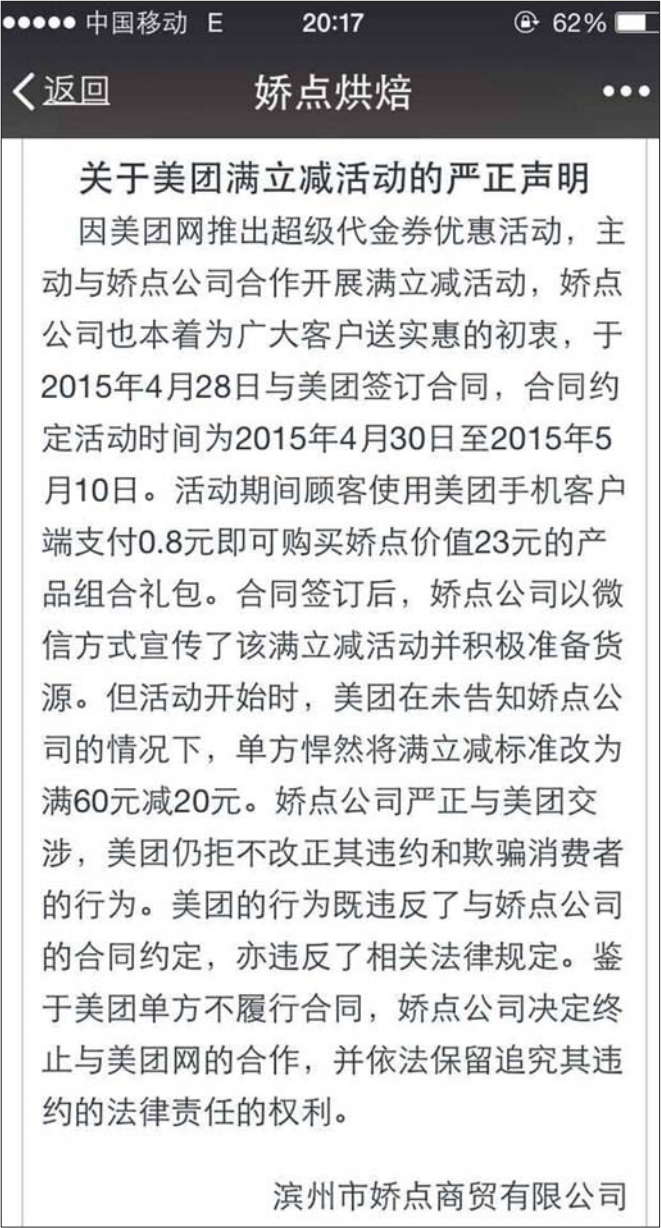
记者敲响一间办公室,一名工作人员打开门,但只留了一条门缝,工作人员在

门内询问记者有何事情。记者表明来意,并希望进办公室内采访,但该名工作人员却以不方便为由,拒绝让记者进入。

“不少商家反映美团网合作协议里的独家协议行为,有些霸道,对此,美团网是怎么认为的?”记者只好直

接抛出问题,但该名工作人员以新员工为由拒绝回答,告知记者:“是新来的,还不到十天,不知道这回事。”

当记者追问是否能采访滨州市市场的相关负责人时,该名工作人员回复说,“不方便告知”“找不到人”,并且连任何电话都不透漏。



“娇点”关于美团满立减活动的严正声明。

事出有因

近日,“娇点”在其官方微信平台上,发表了《关于美团满立减活动的严正声明》,称因美团网推出超级代金券优惠活动,主动与娇点公司合作开展满立减活动,于2015年4月28日与美团签订合同,活动时间为2015年4月30日至2015年5月10日,活动期间顾客使用美团手机客户端支付0.8元即可购买娇点价值23元的产品组合礼包。合同签订后,娇点公司以微信方式宣传了该满立减活动并积极准备货源,但活动开始时,美团在未告知娇点公司的情况下,单方悍然将满立减标准改为满60元减20元。目前,娇点公司正在同美团网交涉中。

翟王镇启动计生“百日会战”

本报讯 阳信县人口和计划生育工作“百日会战”会议召开后,翟王镇党委、政府不等不靠,精心组织,狠抓落实,坚持抓基层、打基础,抓后进、促平衡,积极启动人口和计划生育工作“百日会战”活动。成立领导小组,制定活动方案,组织计生专职人员集中学习,通报了1至5月份全镇计生工作情况,针对当前存在的问题和不足,查缺补漏、整改提高,巩固提升、创新发展。

从现在起至7月底开展为期一百天的计划生育集中宣传活动。每月两次宣传车进村,利用7·11世界人口日等重要节日在人员密集地发放宣传品,各村喇叭早晚两次播放,宣传落实“优先优惠、奖励扶助”利导政策和违法生育应承担的法律责任,切实引导群众进一步转变传统婚育观念,努力营造计生宣传的浓厚舆论氛围。

利用半个月的时间集中调查摸底各工作片基础信息,认真查找和纠正信息差错。由各工作片计生网长对村级专

职主任档案情况进行集中时间,集中地点整理,查缺补漏。

对群众来访,实行“首问责任制”和“接待负责制”,设立一站式服务大厅,方便群众咨询和办理各项业务,打造具有翟王特色的“阳光计生服务”。

制定出台了社会抚养费征收管理办法,采取主动上门征收和依法非诉执行相结合,进一步加大征收力度。对主动配合缴纳的对象签订分批缴纳协议,对不予配合的按照非诉执行程序,依法起诉人民法院强制执行,确保此项工作取得突破和进展。

以各工作片为单位,以20天为限,全面清理清查村级流动人口;针对群众节假日办事难等问题,推出全年无休窗口,双休日、节假日服务窗口照常对外办公,安排业务骨干轮流值班,365天接受咨询办理业务,为群众提供贴心服务。定期与育龄妇女流入地联系,强化跟踪管理,杜绝漏管漏查。

(韩娟)