

洗车店装修,洗车卡作废但不退钱,为不浪费卡内余额——

车主被逼半个月洗10次车

本报4月14日热线消息(记者孟艳) 洗车店要进行装修,要求车主在半个月把洗车卡里的剩余洗车次数用完,这可愁坏了车主张先生。“洗车卡里还有10次洗车,2次打蜡,半个月也不能洗10次车啊?”14日,张先生给记者打来热线反映。

张先生年前在闽江路炫影名车饰品广场办了一张洗车卡,充

值200元,包括洗车16次,打蜡2次。由于他经常出差,到现在一共才洗了6次车。让张先生没想到的是,13日他去洗车时,店员告知店里要装修,希望张先生在半个月把卡里剩余的洗车次数用出来。“还剩下10次洗车,2次打蜡,哪能用完?”张先生有点着急,店员出主意称,可以让其同事都去洗车。“让同事全来洗车也不是个办

法啊。”张先生说。

14日,记者联系到炫影名车饰品广场,工作人员说她们是接到老板的通知,因为店铺要装修很长时间,而且装修后可能不再洗车了,所以她们建议车主最好把卡里的钱用完,洗车卡回收后剪角作废。“如果剩余洗车次数太多,可以挑选店里的汽车用品,换购玻璃水、座套等都很实用。”

记者咨询是否可以退钱,该员工称没有接到可以退钱的通知,她很长时间没见到老板了,也没有老板的电话。在记者咨询的时候,一位洗车的女士说洗车卡丢失了,咨询是否还能换购汽车用品。店员解释说,卡丢失不能补办,也不能换东西,建议她叫有车的朋友一起去洗车,把卡内余额用完。

青岛市消费者权益保护委员

会委员隋思玉认为,洗车店发行洗车卡,意味着与消费者签订了预付款式消费合同。洗车店要消费者在半个月把卡里的余额用光或者改为购买店内物品,相当于变更合同。《消费者权益保护法》规定,一方变更合同必须要跟另一方协商取得一致意见,如果直接或者擅自变更合同,另一方可以向当地消保部门投诉。



“蜘蛛人”拆广告

14日上午,李沧城管执法局永安路中队在3名“蜘蛛人”和长臂吊车的帮助下,历时2个多小时,将升平路一处高约20米的广告牌拆除。

据了解,李沧区许多高楼都有这种楼宇广告,大多是从从事经营的居民在阳台、窗户安装的LED发光牌或灯箱广告,已成为一种新“牛皮癣”。截至目前,李沧区城管执法局共拆除墙体广告1260余块。

本报记者 张杰 本报通讯员 于佳立 摄影报道

发广告单、推销产品,读者难得清静

书城看书半小时被扰5次

本报4月14日热线消息(记者李珍梅) 在书城看书半个小时,被“骚扰”5次。不少读者都有类似的经历,本想在书城好好看会儿书,却多次被发广告、推销化妆品或推销语言课程等无关人员打扰。对此,书城负责人说对于闲杂人员进入书城,书城方也不容易管理,采取了很多措施都没什么效果。

“本想好好看书,谁知道半个小时里,被那么多人打扰。”14日,市民李女士向记者抱怨。13日下午3点左右,她到书城一楼看书。十分钟过后,一个女士过来和她攀谈,几句话交谈后,李女士才得知她是美莲凯化妆品的推销

人员。“问我皮肤怎样,又让我去免费体验美容。”李女士说,该推销人员不停追问,最终李女士不得不表现出冷漠的态度。

推销人员刚走,又来了一个要求她填单子的。“樱花日语培训学校的,让我填单子。我说我对日语不感兴趣,但对方一直说让我帮个忙填一张。”李女士不情愿地填写了单子,原本以为可以清静会儿了,可过了不久,又有华尔街英语的推销人员过来推销英语课程。“没办法我就换了一个地方,结果又有两个人来找我,而且有和以前的推销员是同一家公司的。”李女士最终忍受不了,半个小时里几页书没看完,于是气愤地离开了书城。

14日下午,记者在书城一楼、二楼转了一圈后,看到几名学生模样的人手里拿着笔和一叠宣传单,时不时地递到读者手里。“我经常碰到,确实有点烦人。本来想好好看书,但经常被他们打扰到。”读者李先生说。

对于推销人员进入书城打扰读者,书城方也深感无奈。“只要发现推销人员不停缠着读者,我们就会将他请出去。”一位楼层管理人员告诉记者,每逢周六周日人多时,书城就有广播提醒这些混进来的推销员,不要过分打扰读者。“如果有读者觉得被他们打扰了,可以向保安人员反映。此外,我们也在想更好的解决办法。”书城一位管理人员说。

醉汉夜撬门被保安当贼抓

事发长沙路一建材市场,醉汉其实是找市场里的朋友

本报4月14日热线消息(记者赵波) 13日晚上9时30分,在长沙路一家建材市场内,保安孙佳尧将闯进来的一名年轻的醉酒男子当成是贼,双方打成一团,虽然最后年轻小伙子被制服,但是孙师傅头部也受伤。目前,醉汉已经被警方带走调查。

13日晚上11时许,记者在青岛阜外医院见到了头部受伤的保安孙佳尧,孙师傅的衣服左手袖子被撕开,右眉头上方包扎了纱布。他

告诉记者,建材市场晚上8点就关门了,是不允许外人进来的,但是当晚9点半左右,他突然在东门发现一名年轻男子在撬门,并且手中拿着一根很长的不锈钢棍,“我当时也没多想,就想看看他是干什么的,可是我一问,对方立即朝我骂了起来,一看这个人我不认识,我就想是不是进来偷钢材的贼。”接着双方动起手来。

孙佳尧说,当时男子想跑,他追上前去,结果被男子的脚绊倒,碰伤了头,他

倒地后顺手拽住男子,最后他用一只手将男子摁倒在地,用另一只手拨打了报警电话。“我今年已经51岁了,而小伙子只有20多岁,我一个人与小小伙子对抗起来很吃力,当时我在东门口值班,事情发生后我一直叫在北门的老刘,但是老刘一直没听见。”

记者从河西派出所了解到,小伙子是平度人,事发时喝了不少酒,并不是进市场偷钢材的贼,其朋友在市场内做生意。

科学养殖,猪肉鲜嫩受消费者喜爱

近年来,胶州市紧紧围绕产业增效和农民增收的目标,通过深化现代畜牧业建设,着力培育了一大批规模较大、运作规范、经济效益好、纽带作用明显的畜牧养殖专业合作社。很多养殖户通过专业合作社这一平台,积极主动参与畜牧业生产、深加工、市场流通,有效地探索合作新机制和发展新模式,使养殖业和畜牧业在畜牧产业发展中逐步发挥了主导作用。

青岛信美养殖厂的总经理李秀信就是近年来通过专业合作社崛起的一个耀眼的新星。养殖厂始创于1995年4月,位于青岛胶州市胶西镇民

营工业园,占地六千多平方米,鸡存栏量3万多只,年产蛋量360多吨。2007年7月通过国家工商行政管理总局、商标局正式注册“信美”商标,形成了生产、养殖、销售于一体的产、供、销体系。以“公司+农户”的经营模式,与胶州市多家养殖场签订合作协议,不断扩大生产经营规模,提高了养殖户的经济收入,受到了广大养殖户的热烈欢迎。秉承以科技创新求发展,以品牌为至高点,以绿色健康为目标,以为消费者提供绿色、无公害的高营养鸡蛋为信念。青岛信美养殖厂在创市场品牌的同时,时刻不忘产品自身的质量和服务。近年来,信美不断打造“信美”品

牌,短短几年已经让国人知道“信美”,甚至让全世界都知道“信美”这一品牌,“信美”真正成为青岛的品牌产业,成为胶州的骄傲,造就胶州真正的养殖产业链。

青岛信美养殖专业合作社是李秀信最新成立的一家以养殖为专业,销售为主导的专业合作社,目前拥有产崽猪10头,肉食猪100多头。多年来一直从事养殖行业的他,对家畜饲料有着非常深层次的了解,经过长期的调查研究,他发现普通的猪饲料里面的营养成分极不平衡,肉猪吃了以后无法做到“全身都是宝”这一说法。善于观察、勤于思考的李秀信

敏锐的察觉到了这里面有着无限的商机。于是他开始致力于新型猪饲料的研究和改进。经过几年的研究后他发现,在普通的猪饲料里面添加一种中药成分,两种昆虫蛋白后,猪的食欲明显上升,健康状况也有很大的改善。同时经过四年的跟踪了解,发现食用新型猪饲料的肉猪和食用普通饲料的肉猪相比,猪肉的色泽、口感也有着明显的不同,食用新型猪饲料的肉猪有着肉嫩味美口感佳的特点。

广阔的发展前景让李秀信拥有更大的信心把这种新型猪饲料做好,他表示说:“我们未来将继续推行市场聚焦

战略,探索新的营销模式,营销模式多样化、精细化,具有市场针对性;加强营销过程管理,确保营销系统的执行力,提高营销效率;加大市场开发力度,提升有效客户数量,在重点推广核心产品的前提下,加大销售的投入工作。”同时他也婉转的表示,虽然他想扩大规模,将合作社发展成“生产+饲养+屠宰+销售”一条龙服务模式,可是苦于没有资金,使得自己的理想一直无法顺利的达成。

随着市场经济的日趋完善和人民生活水平的不断提高,品牌成为企业的核心竞争力,成为企业规模、产品质量、市场竞争力以及企业信誉度

的代名词。李秀信总经理一直把打造品牌当成全年工作重点,把品牌做大做强当成终极目标来完成,在青岛信美养殖专业合作社新的“十二五”规划中,他们将以原料销售为契,借力资本市场,把品牌建设作为持续发展的战略举措。继续坚持“伙伴天下,共同成长”的核心价值观,以“科技为本、行业典范”、“全情投入,持续卓越”的企业精髓,“成农博士,让您养猪赚钱更轻松”经营理念,努力把公司打造成具有品牌优势和核心竞争力的现代化厂房;积极开拓新的市场网络布点,努力把“信美”发展成为中国专业猪饲料最佳供应商。