



十人用手机 八个是移动

入移动欢乐家庭网 享受2000分钟免费通话

网大才是真实惠 济宁移动500万客户 90%以上电话是打给移动客户的



空调热卖, 安装工却难招

劳动强度大、收入不稳定导致一些安装工转行

本报记者 马辉

现在是空调的销售旺季, 济宁城区的诸多家电卖场出现销售井喷的现象。上周销售的高峰期, 城区一本土家电卖场三天卖了2000多台空调。和空调的销售旺季相比, 家电卖场的售后服务似乎有些力不从心, 有的还出现空调安装工难招的现象, 这让部分家电卖场感到有点“头痛”。



▲家电卖场内, 很多市民扎堆购买空调。马辉 摄

▶空调安装工正在安空调。李岩松 摄



小李是某品牌空调的安装工人, 他告诉记者, 他和搭档一天最多能安装七八套。一个月按20多个工作日来算的话, 提成加底薪, 拿个七八千元不成问题。即使不熟练的工人, 在这个销售旺季, 也能轻松地拿到四五千元。他坦言, 实际上, 他们的收入并不稳定, 而且是冷热不均。只有在销售旺季, 他才能领到这种高收入。如果到了销售淡季, 一个月连两三千都无法保证。

正是由于收入的不稳定, 使

得不少空调安装工纷纷转行。于是, 当空调销售旺季来临时, 部分家电卖场就出现空调安装工难招的局面。由此还形成连锁反应, 家电卖场给顾客的服务承诺(安装时间)就很难兑现, 有的还惹来不少顾客的埋怨声。

某空调品牌售后负责人程经理告诉记者, 如果现在去招聘空调安装工, 即使待遇可观, 也难以招到理想数量的人员。空调安装的高峰期多在夏季, 而空调安装工作又要在户外工作, 劳动强度大, 非常辛苦。尤

其是现在的高层住宅更加普及, 不少人担心高空作业时风险, 因此, 很多80后、90后的年轻人不愿意从事这个行业, 他们的家长也不太支持。现在多数的安装工都是老工人, 因为他们去工厂打工, 收入在两三千, 而这个季节的高收入, 对他们是一种吸引。

“从五六月份, 他们就开始招人, 但是现在还有一些人数缺口。”程经理说, 空调安装的季节性太强了, 每年的5月及七八月份是高峰期, 其他的月

份销量一般。正因为如此, 空调安装工的收入悬殊也很大。到了空调销售淡季, 有的安装工人就转行了。

程经理认为, 空调安装工劳动强度大、收入不稳定是他们转行的原因之一。有的人转行从事建筑行业, 一天接一次帐, 收入也不算低。即使去了工厂, 相比较而言, 工作强度也要轻松一些。“行业的特点有时候会影响家长们择业观, 他们在给孩子择业时, 会更多把目光转向室内的小家电维修上。”程经理说。

月薪数千 难招空调安装工

有时加班 要忙到凌晨

买了三天 空调还没有安上

7月31日, 济宁城区一家家电卖场售后中心, 空调安装部工作室里空无一人。售后中心的负责人李经理告诉记者, 每天派出去的安装工人有100多人, 比原来增加了十几人, 送货车辆也有所增加。尽管如此, 售后中心的人手仍然颇为紧张。

在城区一家家电卖场, 空调部经理刘先生的嗓子都哑了。他告诉记者, 两个手机基本上轮番响, 不是买空调的, 就是催促安装的。

在该卖场内, 各个品牌的销售区域都挤满了前来选购空调的市民。此时, 虽然许多厂家推出了

安装工人小陈告诉记者, 除了中午吃饭时休息一会, 早上要忙到晚上八九点。最近三天, 基本上都在安空调。“天气实在太热了, 而购买空调的人又太多了, 我们的压力非常大。本来要下班了, 有的顾客着急使用空调, 他们便一遍遍地打电话, 只能加班安装了。”

一些促销活动, 但是, 大家对安装的关注度高于价格的关注度。

“都过了三天了, 啥时候给我家安空调啊。”家住城西的市民刘女士和父亲来到了卖场, 她拿着发票对销售人员说。在卖场里, 还有很多耐不住酷暑的人在购买空调, 市民陈女士

小陈说。“市民购买空调太集中了, 安装人员增加两成, 而销量则增加数倍。即使加班加点, 也难以保证按时安装。”季经理告诉记者, 在顾客的要求之下, 现在很多工人很无奈, 要加班到晚上10点之后, 有的甚至要忙到凌晨。

说, 她家客厅有一台空调, 但是这天气实在太热了, 打算在卧室里再安装一台。“听说现在销售太扎堆了, 安装还要等。”

“没想到今年这么热。”刘经理告诉记者, 7月底, 是空调厂家清库存的时候, 但是, 没想到到三天促销卖了2000多台空

某国产空调品牌济宁公司一位负责人告诉记者, 在正常情况下, 顾客头天购买机器, 次日便可实现上门安装。但是现在, 这样的服务承诺很难兑现。“尽管采取了系列措施, 但是安装速度仍然难以满足顾客的需求。”该负责人坦言。

调, 比平时高出好几倍, 压力可想而知。为了满足顾客需求, 他们又补充了一部分货源。

在另一家家电卖场, 销售情况也同样火爆。一位张经理告诉记者, 不热的时候, 市民总是不出手, 现在的销售量翻了好多倍, 售后安装的压力非常大。

延伸阅读>>

按功率收费?还是按气压收费?

空调加氟收费有点乱

本报济宁7月31日讯 (见习记者 庄子帆) 今起,《家电维修服务业管理办法》开始施行。《办法》中要求从业人员不得夸大、伪造维修服务项目或内容。7月31日, 记者在走访中发现, 空调加氟价格收费标准不统一, 有的按功率收费, 有的按气压收费。对于这种收费方式, 不少消费者有些疑问。

“空调制冷效果不好, 想修一修?”7月31日, 记者走访了多家空调维修店。然而, 记者得到的答案多是空调该加氟了。一名维修人员介绍, 他一天最多能修十几台空调, 大部分加氟的。

在另外4家维修店, 记者发现, 这些店加氟的收费标准不统一, 有的按空调的功率收费, 2匹的空调要100元左右; 有的按气压收费, 一个压50元到100元不等; 还有的按空调的款式收费, 挂式的要80块钱,

柜机则需要100元到120元。

记者了解到, 空调加氟的价格没有进入国家目录管理, 暂时没有制订相关指导价。目前空调加氟价格不在政府定价范围之内, 空调加氟的价格属于市场自主定价, 具体价格消费者可和维修公司协商确定。

2010年7月1日, 商务部发布实施了空调行业首批三大服务标准, 包括《房间空调器安装服务规范》、《房间空调器拆装服务质量检验规范》、《房间空调器拆解清洗维护规范》, 但针对空调加氟收费, 目前尚无行业规范的定价标准。

8月1日起实施的《家电维修服务业管理办法》中规定, 家电维修从业人员不得“虚列、夸大、伪造维修服务项目或内容”。随着《办法》的施行, 家电维修服务业市场秩序将更加规范。

办学许可证号: (教民) 111010020000170 广告备案号: 京教民广备字 (2012) 第F02号



北京旅游专修学院

空姐 空保 地勤招生, 订单式培养, 入学即签订推荐就业协议

北京旅游专修学院是北京市教委批准的高等教育机构, 自2002年设置航空专业以来, 现已成为各大航空公司、机场人才选拔的重要基地, 输送毕业生7800余名, 空姐空保2000余人。

★ 招生对象: 应往届高中、中专、职高毕业生及同等学历者 (16—21周岁) 面向济宁地区招收学员 30名, 学生需经初试、复试体检合格后录取, 即日起报名, 额满为止。
★ 短期就业班招收专科及以上学历的应往届毕业生

专业名称	就业方向
民航服务	国际国内各大航空公司、机场, 国家商务部批准的外派项目。
幼儿艺术教育	双语幼儿园及各级学前教育文化艺术教育机构担任双语、艺术类幼儿教师及教育管理工作。
3G网络工程	通信企业(移动、联通、电信)、通信产业(电信网、广播电视网、互联网)以及网络工程公司等机构的网络优化工程、规划工程、网络技术工程、项目技术支持等岗位。
民航物流	航空公司、机场客运、货运物流业务、安全检查岗位等。
英语	国际国内各大航空公司、机场, 国家商务部批准的外派项目。
旅游管理	从事导游、外事导游、旅行社、酒店服务与管理工作。



资: 济宁籍孙君、马惠龙、孙洁(市区)、杨雪(嘉祥)、张成功(泗水)、赵彤阳(邹城)、马龙(鱼台)等同学成为国航、厦航、南航、河北航、海南航、深圳航等航空公司空姐、空保。

学院驻济宁招生办 咨询、报名电话: 13188814411 18660717107 联系人: 范老师 地址: 济宁汽车南站天方宾馆209室

学院地址: 北京市大兴区永华路2号 电话: 010-61202255 61202266 网址: www.airclg.com