

# 不交费加盟专卖店,馅饼?进货价竟是市值价,陷阱!

合同上做手脚,东明一市民加盟店没开成,还损失9000多元

本报菏泽9月11日讯(记者 梁斌) 加盟专卖店,没有加盟费,不收年度管理费,天上掉馅饼?前不久,东明县菜园集镇后牙村的赵俊峰自以为遇到这样的“好事”。可不久,他就发现,对方当面提到的“低廉进货价”,在合同上竟成了市值价。对方在合同上使招,赵俊峰掉进了一个陷阱!

40多岁的赵俊峰之前经营鞋类生意,最近通过电视,看中了北京一家童装连锁店。到北京实地

考察后,赵俊峰感觉不是很满意,打算回家。可就在他跟家人电话交流,表明离意后,两名自称来自内蒙古的陌生人凑上前来,不停地劝说另一家公司的好话。俩人甚至表示,愿意自付车马费请赵俊峰打车到这家公司实地查看。

三人来到公司,在工作人员的带领下参观了样品间。其间,这名工作人员多次提到“进货价低廉”。“质量可以,价位不高”,赵俊峰心动了,“而且公司负责

营销的经理还说没有加盟费,没有年度管理费,且当累计进货达到2万元时,还会有奖励”。一切看上去很美好,赵俊峰没多思考就同意签协议。

事后,赵俊峰在已签合同上发现如下条款:交纳首批货款后,公司向赵俊峰提供“市值产品19800元”。

“问题就出在这里。”赵俊峰说,整个过程对方只提进货价,不提“市值”俩字,待签协议时却

突然冒出个“市值产品”字样。“以市值价进货,再以市值价卖,肯定是亏本经营!”赵俊峰无奈地说。

赵俊峰一番周折联系上一名负责售后服务的李姓经理,这名经理却对他说:“没加盟费,管理费,我们靠什么吃饭”。并以“服装加盟一般都是三年后见效益,可以以折扣价卖给消费者”来安慰赵俊峰。无奈,赵俊峰缴纳40%的违约金,选择退出加盟。

这番折腾下来,赵俊峰损失了9000多元,“这种合同设好了陷阱来欺骗外行!”记者网络搜索后发现,多名加盟商反映类似涉嫌欺骗手段,而记者多次拨打赵俊峰联系的李经理的电话,但均无人接听。

菏泽市消费者协会工作人员李英民说,这家公司的行为涉嫌合同欺诈,市民在签订合同时,一定要睁大眼睛,不被对方的“文字游戏”欺骗。

## 一场秋雨一场凉,莫忘添衣

今起三日内,菏泽局地还有降雨,最低气温仅14℃

本报菏泽9月11日讯(记者 李贺) 11日早晨开始,菏泽开始降雨。记者从菏泽市水利局获悉,截至16时,全市平均降雨12.9毫米,单县曹庄为全市最大降雨点,为34.3毫米。由于降雨并不集中,雨量也不是很大,市区各主要积水路段并未发现积水。

市民李先生称早晨去上班时发现下起了雨,“还挺冷的,又回屋里套了件外套”。据悉,此次降雨西北弱冷空气影响有关,伴随着此次降雨,菏泽有一次降温过程。

“这次降雨量并不是很大,所以

城区没有积水。”菏泽市城市防办工程科科长彭聘说,“我们将随时关注雨情变化,根据水位变化随时准备打开泵站排除积水。”

今起三日具体天气情况如下:11日夜到12日白天,阴转多云局地降雨,最高温度25℃,最低温度18℃,东南风2-3级转西北风2-3级;12日夜间到13日白天,多云转晴,最高温度27℃,最低温度15℃,北风2-3级;13日夜间到14日白天,晴,最高温度28℃,最低温度14℃,西南风2-3级转东南风2-3级。



▲不少市民都穿上了长袖外套。 本报记者 邓兴宇 摄

## 巨野凤凰办四举措加强城区计生管理

本报巨野讯(通讯员 风计办) 为有力促进城区计生管理有序进行,加强育龄人群居住地及所属单位管理责任,巨野县凤凰街道办事处采取四项举措,确保城区计生管理取得新成效。

加强组织领导,抽调精兵强将充实到城区计生领

导小组,划分四个城市管区,选派工作扎实、协调能力强的计生人员担任区长,全面负责城区计生管理,提高网格化管理水平。重新划分城区计生管理网络,规范信息档案管理,摸清底子,夯实基础,明确县直单位计生管理责任。强化法人单位

计生第一责任人制度,加大单位计生工作责任追究力度。建立计生证明把关审查担保制度,加大住宅小区信息核查力度,成立信息核查领导小组,对所辖小区内所有住户逐一核查、登记、建档,全力解决育龄妇女漏管漏档问题。

## 巨野龙堭镇计生利导政策惠民生

本报巨野讯(通讯员 陈军保) 近年来,巨野县龙堭镇党委政府在力保稳定低生育水平的同时,不断健全完善计生利导政策推动体系,时刻关注民生、保障民生、改善民生,让计生家庭在政治上有地位、经济上得实惠、生活上有保障。

在落实好上级规定的各项奖励政策的同时,龙堭镇不断出台惠民政策,让计生家庭优先分享经济社会发展成果。先后实施了《关于落实独生子女父母伤残死亡家庭扶持救助政策的实施办法》和《关于落实新型农村合作医疗计划生

育家庭优惠补助政策的实施办法》等,在努力落实好这些奖(特)扶、救助计生家庭等政策的基础上,又积极开展走访慰问计生困难家庭工作。利用节假日,集中开展计生优质服务活动,帮助计生困难家庭渡过生活难关。

## 菱智1.6L升级置换,疯狂抢购进行中

笔者获悉,国内首款小排量商务车菱智1.6L的升级置换活动受到消费者的热情欢迎,活动开展以来,菱智1.6L的销售显著提升。有升级置换需求的消费者对菱智1.6L发起了疯狂的抢购。

据悉,该活动开展以来,众多基层公务用车消费者均来到菏泽恒驰风行4S店咨询,很多客户都是开着面包车菏泽恒驰4S店,却驾着全能商务车菱智1.6L回家的。由于该活动的火爆,给菱智1.6L带来了销量的提升。

菱智1.6L之所以受到基层公务用车消费者的广泛欢迎,一方面与风行汽

车近期开展的“升级置换”活动相关;另一方面也与菱智1.6L的产品定位和产品的综合性能关系密切。

菱智1.6L起售价5.68万元,主力车型售价在6-8万元,专为那些经济实力有限,却希望拥有体面生活的个体老板及私营业主量身打造,能够帮他们实现载人、拉货、家用等多重用需求,同时也为县、乡(镇)及县属的基层政府单位、事业单位的基础公务接待提供了更体面的选择。

作为小排量商务车市场第一款真正的MPV车型,菱智1.6L具备全面均衡的商务性能,其在体面的商务形象、超大的使用空间、

舒适的驾乘享受、系统的安全保障等方面均遥遥领先于市场在售的微客、轻客等车型。

菱智1.6L独有的高强度车身骨架、侧身高强度防撞钢梁等强化设计,配合ABS+EBD、安全气囊、ELR预警式安全带等安全装置,在主动和被动安全方面,菱智1.6L都远远优于传统微客车型。

超高的“品价比”加上贴心的升级置换活动,进一步提升了菱智1.6L的良好市场口碑。通过众多参与活动的消费者现身说法,使菱智1.6L的人气不断飙升。

(王兆峰)

风行'菱智

风行汽车

4S旗舰店

以旧换新  
轻松升级

菱智1.6L  
告别微客、轻客  
乐享升级置换商务车

雨管微客、轻客。只要你想,马上轻松置换商务车。  
现在来菱智4S店,小车变大车,花费不多面子足!  
1.6L小排量商务车,载货载客灵活多变,  
既体面又经济,车子升级,小生意升级大商务!

免费的置换评估服务: 恒驰4S店 携手专业的二手车评估师,为置换者进行车型价值评估,  
搭建快速、便捷、可靠的置换通道。  
换车大礼包: 购菱智1.6L新车可赠送价值3000元的大礼包1份。

菱智1.6L  
全能商务车  
黄金小排量 体面大空间

菏泽恒驰汽车销售服务有限公司

销售电话: 0530—6222750 服务电话: 0530—6265650  
地址: 菏泽牡丹区220国道南段和信汽车城

东风汽车公司

敬请登陆: <http://www.fxauto.com.cn> <http://www.joyeartt.com.cn> 服务热线: 4008877668 0772-3281111