

今日菏泽

社会

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来，不停地她说另一家公司的对话，俩人甚至表示，愿意自付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聃说，“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，阴转多云局地阵雨，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

凤计办) 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，划分四个城市管理区，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。

巨野龙堌镇计生利导政策惠民生

本报巨野讯(通讯员 陈军保) 近年来，巨野县龙堌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，龙堌镇不断出台惠民政策，让计生家庭优先分享经济社会改革发展成果。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，又积极开展了走访慰问计生困难家庭工作。利用节假日，集中开展计生优质宣传服务活动，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，众多基层公商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之所以受到基层公商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、家用等多重用车需求，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，其在体面的公商务形象、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上售的微客、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

以小换大 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，为置换了进行车型价值评估，搭建快速、便捷、可靠的置换通道。

购车大礼包：购菱智1.6L新车可赠送价值3000元的大礼包一份。

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