

约好3斤羽绒,怎么缩水近半?

一市民改羽绒服时遭遇缺斤短两,商家称是电子秤坏了

本报12月26日讯(记者 曹思扬 通讯员 王瑞环 岳豪) 将两件含羽绒1.5斤的衣服改做成一件含羽绒3斤重的羽绒服,加工店却缺斤短两,消费者拿到的衣服只有1.8斤羽绒。经李沧工商部门调解,加工店退还消费者150元。

12日,市民胡女士在李沧区金水路一家羽绒服加工店改做羽绒服,她打算用一件旧羽绒服和一件羽绒马甲改做一件

加厚的长款羽绒服,细心的胡女士从家里带来一个弹簧秤,当着店员的面,胡女士称量两件旧羽绒服的羽绒共重1.5斤,她要求店员改羽绒服时再加些羽绒,羽绒重量要达到3斤,量好尺寸后,双方约定改做费用为300元,10天后取货。

22日,胡女士来到该店取货,试穿时,胡女士觉得羽绒服的重量似乎没有增加多少,店员称新羽绒比较蓬松,没和空气

有过太多接触,所以穿上去不会感觉太重,胡女士将信将疑地收下了衣服。回到家后,胡女士用弹簧秤一称装羽绒的内胆,发现竟然只有1.8斤,胡女士觉得很气愤,没想到改做羽绒服也会遭遇缺斤少两,于是立即到加工店讨要说法,要求全额退款。加工店的老板给出的理由是店内的电子秤出了问题,可以为胡女士重做一件,但拒绝退款。双方多次协调未果,胡女士

将该店投诉到李沧工商分局九水路工商所。

经调查,胡女士的投诉属实。该加工店承认了少放羽绒的事实。经调解,25日,该羽绒服加工店退还了胡女士150元加工费。

工商人员提醒广大消费者,订做或改做羽绒服时,最好带一台称具,并与商家签订书面合同,将重量、款式等内容以书面的方式体现出来,并注明违约条款。

“被信任是一种快乐”

——国美发布新战略和新品牌理念



12月25日,主题为“被信任,是一种快乐”的国美未来战略发展及新品牌代言人发布会在北京举行。国美总裁王俊洲,高级副总裁魏秋立、李俊涛、牟贵先、何阳青、宿献华,以及海尔集团执行副总裁周云杰、创维集团CEO杨东文、康佳集团总裁陈跃华、长虹多媒体产业集团董事长林茂祥、乐金电子(中国)执行总裁宋教瑛等多年来与国美携手同行的几十家合作伙伴高层悉数到场,现场共同见证了这一行业发展的重要时刻。在发布会现场,国美还携手众多产业链合作伙伴成立信联盟,并共同发布了“诚信宣言”。

发布会上,国美总裁王俊洲首次公布了国美2013年战略——国美将打造线上线下协同发展的模式,进一步整合供应链体系,充分发挥国美供应链上的多重优势,建立基于产品特性及消费者需求特征的协同平台,以此打造企业的核心竞争力。此次发布会正式宣布高圆圆、冯绍峰成为国

美电器新形象代言人。女明星高圆圆现场表示,此次代言国美感到非常开心。

不论是企业新发展战略、品牌理念还是代言人,国美正通过全新的形象向外界传递处于战略转型期的国美对未来企业发展的核心思考——“一切以消费者需求为导向”。

在新闻发布会上,王俊洲指出,市场现状决定了国美和国内零售业转变的方向,比如宏观经济增长将从高增长期向稳健增长期过渡,一线市场对国美来讲布局已经基本形成,二、三线市场国美发展空间巨大,且消费需求增长明显高于一线市场;电子商务快速增长,已对实体店增长形成一定的压力。线上线下发展协同发展势在必行。这些结构性的变化,成为指引国美战略调整的关键点。因此,国美确立的“以客户需求为导向”的发展战略已不是一句口号,而是思考和解决经营与管理问题正确与否的标准。



26日是福林小学的英语日,当天中午,学生和外教一起交流“春节与圣诞的快乐”。外教给孩子们介绍西方的圣诞节,孩子们给外教介绍中国的春节和习俗,双方的交流提高了学生们的口语水平。

本报记者 李珍梅 摄影报道

谈民俗 练口语