

市消协提醒

美容纠纷频发 接受服务需谨慎

本报记者 文慧

“爱美之心，人皆有之”。随着生活水平的提高和美容技术的进步，人们对形体美的追求愈加强烈，然而市场上的美容产品鱼龙混杂，服务质量参差不齐，致使美容纠纷频发。本期，市消费者协会通过一起美容店维权案例提醒大家：购买美容产品和服务时，一定要保持理性消费。

普及消费政策法规

揭露日常消费陷阱
搭建投诉调解平台
维护消费者合法权益

消费热线：2831805 18635299810
邮箱：dtwbxfzk@126.com

市消费者协会与本报消费周刊联合主办

▶▶案例：近日，市民张女士来到市消协投诉，说她在抖音直播间看到大同市平城区某美容院的直播活动，100元限购200人的纹眉活动，心想女儿对眉型一直不太满意，看着诱人的价格又是限额，就马上下单了。随后，张女士

带着女儿来到该美容院，服务人员热情地接待了她，并给女儿设计了几款眉形，但女儿都不是很满意。之后，工作人员让张女士的女儿上二楼再画个眉形试试合不合适。工作人员把女儿带上楼后，不光画了眉毛，还把大体的轮廓直接纹了上去，并且在张女士不知情的情况下，让女儿用支付宝花呗先付了4000元，这还不是最终价格，说是按纹眉面积收费，总价12800元。张女士认为商家在没有征得她的同意就擅自纹眉并收费，她无法接受。经过双方协商，该美容院答应退还张女士女儿支付的4000元，并把纹轮廓的地方通过其他方法去痕，但去痕之后会留有印记。张女士认为带女儿去纹眉是为了变美，现在却要因此留疤，她要求美容院赔偿损失。后经过多次协商无果，张女士向市消协投诉。

▶▶处理：市消协工作人员通过了解，这家店铺已经关门停业，并且无法和当事人取得联系，张女士的投诉暂时未能解决。市消协提示消费者，深入真皮部位的美容基本都属于医美范畴，纹眉属于医疗美容，一定要选择正规的医美医院。

▶▶市消费者协会负责人表示：近年来，美容业存在预付卡退款难、价格陷阱、诱导消费、虚假宣传等行业乱象。一些美容机构向消费者口头承诺某项服务或达到某种效果，一旦出现问

题则以个体差异为由推脱责任，发生纠纷时，消费者又因缺乏索赔证据而陷入被动。为此，市消协提醒消费者，在选择美容产品和服务时要注意以下几点：

一、虚假宣传，低价体验变高额消费。商家在广告上宣称是低价或免费体验，在体验过程中以消费者情况特殊为由，向消费者推销各类服务卡或直接给消费者使用各类产品，在体验后收取高额费用。

二、保持理性消费，不贪图便宜。消费者对于商家的言语诱惑要理性分析，不要盲目跟风轻信，对于商家的强制消费行为，要明确拒绝。不要轻信各种直播间所谓的限价限购、特价活动，一味贪图便宜，损害自身利益。

三、了解美容机构资质。选择具有美容服务资质的、信誉度高的美容机构，要查看卫生许可证、营业执照是否齐全，如果从事医疗美容服务项目，还须有医疗机构颁发的执业许可证。

四、对美容效果有合理预期。不要轻信美容院的口头承诺，要通过书面形式达成服务协议，其中应包括使用的产品材质、美容预期效果等条款，同时留下可供对比的证据，以免日后出现纠纷责任归属不清。



凯德星集，夏日打开新方式

大同的夏天，乘着夜风清凉，行走在街头，尽情感受这人间烟火气。又恰逢端午，节日余暇，可以全身心奔赴开心。

当夏天与节日重逢再遇上市集，那就是N倍的快乐与惬意。市集，是简单生活的润滑剂。有市集，无聊就有处可解，生活才更接地气，而夏天也因为市集，有了新的打开方式。市集与现代商业不同，它充满了小趣味，更有着贴近生活的美感，如果把大的商业比做下饭店，那么市集更像是熟悉的家常饭菜，没有山珍海味、珍馐美饌，却那样妥帖肠胃，让人心生满足。市集，仿佛是自己慢慢生长起来的，时间越久，性格就越鲜明，越独特。

凯德世家广场将市集与街巷及商业中心融合，让人在夏日有一个可以信步的地方。这里有城市烟火气的缩影、

有青年潮玩聚集、有文艺及城市气息的扩散。凯德星集是大同市集的大集合，是新旧市集的完全呈现，许多儿时的小玩意、日常生活的小物件、文创及非遗衍生品、特色小吃饮品都会在市集亮相。随着网红摊位在各地串红，市集的新生态后备箱市集在凯德星集的星茂汇外广场亮相，6月1日到6月5日，后备箱市集全面上线，其他市集也将在6月期间陆续上线完毕。总之，夏日美好，让市集帮你解锁新的打开方式。

每个地方的市集，都在不经意中袒露出一些独属于这个地方人们真实生活的样子，而唯有真实才会引起我们内心深处情感的共鸣，这也是人们爱上市集的原因。凯德世家广场与星茂汇联合承办的凯德星集，让夏天的快乐在永泰南路的上空持久弥漫。

(广告信息)



行业动态

购置税减半

我市多家4S店增大优惠幅度

5月31日，财政部、税务总局发布了《关于减征部分乘用车车辆购置税的公告》。公告称，为了支持汽车产业的发展，对购置日期在2022年6月1日至2022年12月31日期间内且单车价格(不含增值税)不超过30万元的2.0升及以下排量乘用车，减半征收车辆购置税。公告发出后，我市多家4S店的相关负责人表示，近期购车的消费者可以在享受国家减税政策的基础上，还可以获得由厂家给予的专项补贴。也就是说，买车时的购置税优惠幅度已超过了50%。

记者从大同汽车市场上获悉，受消费者青睐的主力热销车型，其售价区间主要集中在30万元以下，正好处于本次减税政策涵盖之内。我市国产自主品牌中，上汽荣威名爵4S店指定部分热销车型可享最高125%购置税专项补贴，补贴金由国家的50%基础优惠及名爵的75%叠加补贴组成；长安启辰4S店订购油电混动车型可享受100%购置税全免补贴，皮卡车型则另享6000元现金优惠；上汽大通荣威4S店在执行国家购置税减征的基础上，推出了“荣威再加码，购置税清零”的活动，部分车型可享零首付、零购置税，外加整车终身质保的服务。

合资品牌中，美路福长安福特4S店给出购车享50%购置税补贴，加赠三年三次保养，六年车机流量及1000元强险的优惠；上汽福海大众4S店的销售顾问告诉记者，除了50%购置税补贴，新途观L可另享20000元现金优惠，新帕萨特可另享13000元现金优惠，其他符合国家减免政策的车型近期可享受更多的补贴政策；沃尔沃雁之沃4S店的市场经理称，沃尔沃XC90可享受50%的购置税补贴外加终身免费保养福利。部分XC60、S90还可选择5000元现金购置税补贴服务。S60、XC40全系车型在享受国家购置税补贴的基础上，到店打卡即可获得价值1500元的权益礼包。(焦然)

—消费新词—

下沉市场

简单来说就是包括三四线城市到农村乡镇在内的用户群体，也被称为“非主流”市场。范围大而分散，且服务成本更高是这个市场的基本特征。

近年来，随着居民收入不断增加，三线以下城市的居民消费能力也大大增强。此外，不少80后、90后选择回到生活压力不那么大的三四线城市生活，新的消费理念也由此在当地得到进一步的扩散。小镇青年已被定位为既有消费能力又有消费意愿的群体，他们通过消费表达诉求、彰显个性，成为消费市场关注的对象。

电商龙头企业在线三及以下城市纷纷布局，构成了下沉市场爆发的第二个关键要素——网络和物流基础设施的完善。网络基础设施的完善并不仅仅指移动网络的覆盖面扩大，更在于网购渠道的拓宽。从拼多多到快手再到趣头条，下沉市场的风口多到开始细分，从电商领域延伸到视频领域，未来还将在更多领域爆发，这在很大程度上揭示了我国消费升级的可持续性。下沉市场的发展适应了消费升级的大趋势，着眼于市场潜在的消费需求，一方面带动大品牌的下沉，同时也为下沉市场带去原本较为缺失的品牌好货。(晓澜)