

报名就送礼、推销套路多……

超低价“坑老”旅游团又露头

低价“一日游”看似销声匿迹,实际仍在悄悄“割韭菜”。近日记者调查发现,在各大电商平台等正规渠道都搜不到的商品,通过“一日游”大量流向老年团购物点,消费者购买后退货无门。“一日游”套路层出不穷,希望相关部门加大监管力度,帮助老年人远离购物陷阱。

20元往返“一日游” 报名就送大礼包

“史无前例,最大福利,6月19号‘香河一日游’。”6月中旬,一则旅游广告发布在一个近500人的旅游微信群里。该广告显示,交20元报名费就送7件礼品,包括鸡蛋、螺丝椒、洋葱等蔬菜,还有花露水、筷子等日用品。从礼品清单来看,仅“5斤农家大鸡蛋”的价值就超过20元,还没有额外的路费。这样的“福利”引得老年人纷纷前来报名,几天时间,在为微信群里参与群接龙的报名者就达到数十人。

退休在家的李先生也报名参加了本次“一日游”活动。回忆起进群过程,李先生说,是很久之前被朋友拉进群的,负责群内事务的一位导游每隔一段时间会发布旅游信息,“有时候还有外省以及国外的团,但主要是北京郊区及周边的‘一日游’活动”。导游曾表示活动都是由正规旅行社安排的,但李先生对活动有质疑,他参加的几次活动,从始至终都没有看到导游出示导游证,导游属于哪家旅行社也难以证实。

难以证实。

6月19日一早,李先生在家附近的大巴站上了车,司机根据路线一路接人,共拉了满满两车人,绝大多数为退休的老年人。因为不是第一次参加活动,李先生知道所谓的“一日游”其实就是购物团,全程不会游览任何景点。

上车交费20元后,大巴车

大巴直达购物点 讲师卖力忽悠人

“大巴到达香河后,车子停在了杨家寨主题乐园停车场,随后就带我们进了第一个购物点。”李先生回忆,8点多进了购物点后,里面的讲师就开始讲课



购物点讲师推销商品,台下坐的基本都是老年人。

于早上8点多到达河北香河。导游兑现了广告中的送礼品,但微信群里有很多人吐槽,礼品质量不如人意。“送的菜有蔫儿的、有烂的,还有切半截的。”“洋葱还没有鸡蛋大,鸡蛋不仅分量不足,还碎了好多个。”

记者注意到,为了“挽回声誉”,导游后来在群内回应:“前两天的‘一日游’,大家领的礼品部分不太好,这两天协商购物店那边也不管,最后是我给大家退5元,然后将密云收费‘一日游’改为免费游,再给每人赠送10斤面。”对此,李先生认为,羊毛出在羊身上,回想起香河团的经历,他以后不会再报名了。

推销产品,这一讲就是近3个小时。讲师分别介绍了价值100多元的勺子、100多元的菜刀,以及洗衣液等商品。他一边推销,一边向在场的老人赠送勺子及洗衣液,不少人都拿到了免费的“赠品”。

真正的“重头戏”是从介绍一款电锅开始的。讲师将一款电锅放入水中浸泡,即便是将插头一起扔进水里,捞出来后再通电也不会短路,依旧可以正常使用,这令在场的人惊讶不已。

卖点讲完后,讲师介绍这款锅价值1200多元,但没有进行推销。“紧接着,又开始介绍一款眼镜,讲师说这款眼镜可以治

疗老花眼及其他眼病,老年人眼睛或多或少都有点毛病,所以大家都感兴趣。”一位参团群友告诉记者,讲师介绍眼镜的价格本来是1000多元,当天以700元的折扣卖给大家,还额外赠送一口展示过的电锅。推销过程中,讲师还一个劲儿询问是否能给厂家做宣传,很多人都跟着魔般回应。

付款全程录像 表态自愿购买

除了循序渐进式的推销技巧,当天的付款过程似乎也被精心设计。据参团群友反映,想要购买眼镜的人需要先通过微信扫码付款,随后在场工作人员会将对应的款额现金返还给消费者。当消费者一手拿着眼镜、一手攥着现金时,讲师会挨个儿上前询问愿不愿意为厂家宣传、是否是自愿购买。得到肯定回答后,讲师会把现金收回。而这个一对一问话的过程,有工作人员在一旁全程录像。

李先生粗略计算,当天有14位老人的钱被讲师收走,一堂课收了近1万元。有参团群友表示,购物团表面上是在送礼品,但实际上与骗老年人的钱没有区别,每次都会有人上当,“之前有的人觉得被骗果断报警,但警察到了之后,对方就拿出当时的录像,表示大家都是自愿购买的,警察也无能为力。”

让大家印象深刻的是,当天的推销中还发生了一段“插曲”。一位女士在后排与同伴小声说话,结果遭到讲师指责,李先生

认为讲师是在“杀鸡儆猴”。这个过程中,讲师还不小心吐露,“之前来过的人就不要再来了,你们以为礼品都是白送的?全都是从卖的商品里出的这个钱。”

商品网上搜不到 一经售出不退货

当天,有十几位游客拿着购买的商品上了返程的车。虽然导游全程没有参与推销,但在车上,导游向大家一再强调,商品一经售出,没有质量问题不予退货,如果有想更换商品的游客,可以直接联系导游。

记者在参团群友提供的商品图上看到,当天讲师推销的锅品牌为“它能”,生产厂家是上海珩睿电器有限公司,由淄博博纳科技发展有限公司提供技术支持。奇怪的是,记者搜遍了各家电商平台也没能找到该品牌的有效信息。而搜到的相关短视频显示,该品牌电热锅曾多次出现在全国多地老年购物团的推销现场,推销手段和话术如出一辙,有自媒体博主通过短视频对此反诈打假。

记者注意到,该旅游群里,导游仍在不断发布活动信息,最近的时间是7月5日“清凉怀来一日游”,同样交20元报名费就可领到怀来紫皮大蒜150头,群内有不少人报名。李先生表示,“经过香河这一回后,已经主动退群了,以后不会再参加类似活动,希望相关部门能关注并严厉打击这些猖獗的推销活动,别让老年人再花冤枉钱了。”

据《北京日报》

天气再热网约车司机也不愿开空调

平台、司机、乘客可否共同分担“空调费”

炎炎夏日,多地遭遇持续高温,狭小的网约车内异常闷热,网约车司机与乘客之间的“空调费”之争屡见不鲜。专家认为,是平台抽成高导致司机不能保证基本服务,平台可约定公开的指导价格,由平台、司机、乘客三方共同分担费用。同时平台应保障网约车司机高温补贴的发放,切实保障他们的合法权益。

开空调每天至少 增加20元油钱

连日来的采访中,无论是网约车司机还是出租车司机,当被问及大热天为什么不开空调时,大多数回答都是“开不起”。

家住重庆九龙坡的老周是一名网约车司机。7月1日,老周告诉记者,重庆夏天本来就热,很多乘客都会要求开空调。但跑网约车一天油钱就得200元左右,此外还有保养维护等其他开销,一个月下来能够养活自己就已经不错了。因此只要乘客不要求开空调,他就不会开,因为油费实在是太贵了。

采访中,不少司机都表示,开空调每天至少增加20元的油钱,一个月就要600元。如果车的排量,一个月得多支出

1000多元。

记者联合重庆市总工会长安汽车工匠学院进行了空调油耗测试,结果表明:随着温度升高,开空调汽车油耗会越来越大。在20℃环境中开空调,油耗会增加10%至20%;而在40℃环境中开空调,油耗会增加30%以上。

按照规定,司机能够收取的附加费只包括高速费、路桥费以及因等待乘客产生的停车费,并没有空调附加费这一项。如果司机违规收费,乘客有权利进行投诉。平台在核实司机收费后,将给予司机扣除服务分的处罚,严重的还会封号。

多因素导致司机 不能保证基本服务

“今年在平台打了几次车,一半师傅不开空调。今天给我热坏了,车又闷,下车就吐了。”气温超过37℃,打个车司机师傅不开空调开窗,又晒又热像蒸炉”……各类社交平台上,吐槽网约车不开空调的帖子很多。

乘客在夏天要求网约车打开空调,既合情又合理。然而一些平台以特惠快车、一口价等活动吸引用户,使得司机收益缩水,以至于不能保证基本服务。

今年38岁的重庆网约车司机刘师傅表示,经常被平台派单特惠快车,“一单5公里的单子就标价11元,如果还要开空调那我几乎等于白跑一趟了。”

事实上,开不开空调表面上是司乘间的利益之争,但背后折射的是网约车司机遭遇平台的



不透明抽成。

记者在采访中发现,补贴有限,平台抽成过高也是倒逼司机不开空调以节省费用的原因。“一些网约车平台抽成比例达到25%甚至更高,而每一单的抽成比例、计算方式却是一笔糊涂账。”重庆工商大学教授莫远明表示,当运价水平不断逼近司机的运营成本时,网约车司机原本该给予乘客的服务自然无法保证。

对司机的高温补贴 应落到实处

近年来,平台抽成过高、网约车司机个人收入得不到保障的问题日益引发关注。相关部门

通运输新业态平台企业抽成“阳光行动”,督促主要网约车和道路货运新业态平台公司向社会公开计价规则,合理设定本平台抽成比例或会员费上限。

重庆市经信委二级调研员彭峰也认为,对于司机的权益问题,平台和监管部门要逐步推进行业合规发展,相关部门要根据市场调查情况设定合理的权益底线。空调费的争议源于收费标准不透明,平台可约定公开的指导价格,由平台、司机、乘客三方共同分担费用。

记者从北京市交通委员会获悉,针对近日天气转热并持续高温的情况,交通运输部门督促各网约车平台和出租汽车企业采取有力措施,全力做好暑期出租汽车服务保障,提升行业服务质量和市民出行体验。

此外,6月下旬开始,滴滴平台在北京、上海、重庆、长沙等全国274个城市发放高温补贴。这一轮高温补贴将持续3个月,预计发放6亿元。在重庆,网约车司机预计每天可获得30元至40元的高温补贴,对于缓和司乘矛盾将起到一定作用。

莫远明建议,平台应担负起责任,相关部门也应该对此进行监管,以切实保障网约车司机的权益。

据《工人日报》