

健身房购买私教课程 教练辞职钱不退?

律师:健身房单方面原因违约,应按课程折算全额退款
提醒:消费者要有契约意识,不能靠口头承诺作凭据

一个案例

市民罗女士从今年2月开始,先后3次从成都动力雄健身天府国际店购买了54节私教课,不料只上了23节课,教练辞职,不愿意其他教练上课的罗女士想退款,经协商,健身房同意退款30%。

目前罗女士已经向消协投诉。法律专家认为,健身房理应按照课程折算退款。

私教课上了一半 遭遇教练辞职

今年2月9日,罗女士以3600元从动力雄健身天府国际店购买了12节塑形减脂的私教课,一节课300元。感觉教练不错,4月20日和5月4日,罗女士又分别购买了18节课和24节课,这两次为280元一节课。3次总计54节课,花费1.53万元。

“感觉这个教练教得不错,后来再买就是冲着他去的。”罗女士说,今年6月,私教突然微信告知因为公司管理层调整,他辞职了,健身房会重新给她更换私教。

“这点我肯定不同意,原来的教练已经带我23节课了,各方面都比较熟悉,不管是身体状态还是上课节奏。健身房说换就换,不提前告知和商量。”罗女士说,既然健身房无法再提供跟原来一样的服务,就该把剩下31节课的款退回。

根据罗女士提供与动力雄健身天府国际店的私教课程协议,上面

明确私人教练为刘志鹏。

罗女士告诉记者,健身房拒绝退款,经过几次协商,最终答应退款30%。“我都不要求他们全部退款,但是不能这么少,不能低于60%的额度。”

双方协商失败。8月14日,罗女士拨打12315消费者投诉热线投诉。

昨日,成都商报记者致电动力雄健身天府国际店总监肖邦,他称“换教练的事情我们提前告知了”,随后便拒绝了采访。公开资料显示,动力雄健身天府国际店隶属成都动力雄健康咨询有限公司,但该公司所公布的所有电话都无法接通。

记者又联系上罗女士的私教刘志鹏,他告诉记者,因为健身房换了管理层,自己被迫辞职,同时辞职的教练有8位。并称自己有20多名会员,辞职之前告知罗女士可以跟健身房协商换一个教练,如果不想更换只有退款。

普遍现象

健身房私教流动性大 私教被更换并非个案

记者了解到,罗女士的遭遇并非个案。住在犀浦镇的钟女士日前同样遭遇了“被换”教练的烦恼。一个月前,她用2400元从八九健身房四季城店购买了12节拳击私教课。

钟女士说,健身房教练流动性大,之前她买了30节私教课就更换了4个教练,历时一年才上完,为此她多了一个心眼。与八九健身房签订合同时,她发现合同中没有明确约定私教教练,要求予以明确。“当时教练说,反正就是我给你上,不用担心。”

钟女士说,想到不过12节课应该很快上完,就没有再坚持。结果,不到一周,兜售课程的教练以培训名义离开了,健身房更换了另外一名张姓教练,上完一节课后,她再次被张姓教练甩给另外一名教练。

这一次,钟女士终于怒了,“如果再遭遇这个问题我要求退款。”最后,换教练一事才作罢。

健身房教练流动性大,是业内共识。“我来健身房4个月,已经走了2名教练。”八九健身房私教张教练说,教练都是因为个人原因离职。另一名不愿具名的教练透露,健身房私教都有销售任务,一般教练课时费最高只能拿到35%,如果业绩不达标只能拿到课时费的10%,这样的收入结构给教练带来巨大的压力。“上次离职就是因为业绩不达标,三年换了5家健身房。”

据锦江区工商所消费者权益保护科科长戴庆介绍,一个健身房的地址更换或私教辞职等,可能同时引起十几人的集中投诉。“而这些一般不会在合同中约定,容易引发纠纷。”



律师说法/ 可以要求折算全额退款

北京蓝鹏(成都)律师事务所陈小虎认为,这是由于健身房单方面原因违约导致合同无法继续履行,健身房应按照课程折算全额退款。既然健身房无法提供跟原来一样的服务,理应按课程折算退款,建议双方先协商。

四川卓安律师事务所律师蒋健认为,这是健身房根本性违约。“从范围来说,这是一份服务合同,健身房提供健身场所、健身设备和健身教练,但是罗女士签订合同最重要一点是健身教练,可能只有这个教练能提供她想要的服务。”蒋健说,从这个方面来说,这是一份有着特定人身属性的合同,并且在合同中有明确了约定,为此,如果健身房要更换教练,必须征得罗女士的同意,如果罗女士不同意,可以要求解除合同并且退款。

戴庆还建议,在预付消费中,因为没有合同或者合同细节约定不清晰容易引发纠纷。“消费者要有契约意识,任何消费不能靠口头承诺或者一张卡就作为凭据,而是要有合同作为依据。”如果健身房提供的是格式化合同,可以要求增加附加协议,就容易出现纠纷的地方,如健身房更换地址、教练出现更换等细节进行约定。成都商报记者 钟美兰 颜雪 实习生 陈薪屿

“求祝福,儿子生日,提前一天过……领导朋友亲戚些,发个红包祝福他,感谢!”8月5日上午,一名微信号为“biaoge148888”的凉山男子以儿子过生为名,通过微信群发消息索要红包和祝福。并在随后的10多个小时公开贴出陆续收到的红包,截图显示总计4605.67元。

8月14日,成都商报记者从凉山州普格县纪委得到证实,该男子为普格县食品药品监督管理局花山乡监管所工作人员肖某某,目前纪委已展开调查,初步查实肖某某累计收到红包5200余元。

儿子生日群发微信索要红包 凉山一公职人员被纪委调查

微信群发: 儿子过生日索要红包并公开晒出

网友“小雨点”爆料称,他和肖某某并不认识,只是同在“普格县民意群”,一个督促党政机关及时办理群众热点、难点问题的微信群。几个月前,肖某某以食药工质局工作人员身份私下加他为好友,但两人从没聊过。8月5日上午,他突然收到肖某某索要红包信息,感觉莫名其妙就没理睬。下午,几个朋友一块儿吃晚饭,才知道多人收到该信息。

有截图显示,肖某某从8月5日上午开始,陆续晒出所收到的红包。截至8月6日,总计晒出37个红包截图,总金额4605.67元。最大金额666.66元,最小金额50元。

他还留言感谢大家祝福,并称其余已收红包就不一一晒出来了。

网友直言: 讨要红包会带坏社会风气

从“小雨点”提供的几张截图来看,一名和肖某某并不认识的网友在收到讨红包信息后认了6.66元,并提醒作为公职人员,群发讨要红包影响不好。但肖某某回复:“哈哈,不好意思,儿子生日,第一次群发,真感谢,都没认识你。”

“家家都有人情往来,以前请客还要出点宴席成本,现在直接要红包,一分钱不花就坐家里收钱。今后大家都仿而效之那还了得。”肖某某的做法,很快引起了一些人的不满,表示作为公职人员,在微信上高调讨要红包有索贿嫌疑不说,还带坏了普格地方上人情往来风气。

纪委回应: 索要红包基本属实,已立案调查

普格县委常委、纪委书记沙志明告诉成都商报记者,14日早上看到这一消息后,县纪委第一时间成立了调查组,并立案调查,肖某某群发索要红包的行为基本属实,累计收到红包

100多个,初步统计共有5200多元。

沙志明说,肖某某还很年轻,2015年考上工作岗位,是凉山州盐源县人,其所收红包主要为盐源老家的亲戚朋友和部分同学所发,也有少许陌生人向其发了红包。目前纪委已经冻结肖某某的银行账户,具体收受了哪些人所发的红包,正在一一核实。肖某某涉嫌违反公务员处理条例的廉政纪律,具体查实后将作进一步处理。

凉山州纪委负责人介绍,2016年6月,凉山州纪委和州委宣传部联合开办了舆论监督栏目“清风快线”,目的就是加强各级党员干部、国家公职人员履行八项规定情况的监督,肖某某群发消息索要红包的事情就是网友直接向“清风快线”爆料的。

当事人回应: “自己意识淡薄, 主动联系亲戚朋友清退”

8月14日下午,成都商报记者电话联系到肖某某,他称当时并没有意识到会有这么严重的后果,一时高兴,就发出去了,“主要还是自己意识淡薄”。肖某某表示,纪委找到他后,他对收到的红包作了主动交代。

肖某某表示,8月5日发布的为满周岁儿子“讨要红包和祝福”,本意是发给亲戚朋友,一开始挨个给亲戚朋友发了信息,后来觉得太麻烦,就直接群发了,他觉得反正不认识的朋友也不会发,也就没当回事。收到的红包主要是老家的亲戚朋友,还有部分同学,有几个不认识的朋友也给他发了红包,但金额都不多。

肖某某透露,8月14日早上看到网上有关他索要红包的信息后,主动联系了亲戚朋友逐一清退,大概退掉了三四百元的时候,县纪委找到他,要求暂时不能退,要先做进一步调查核实。 杨玲玲 成都商报记者 杨灵 江龙



百强金口碑药店评选 最后4天投票 究竟谁是老百姓心中的好口碑?

什么是金口碑药店?不同的人相信会给出不同的答案:有人认为离家近,有人认为服务态度佳,有人认为药品齐或价格实惠……

在家人有购药需求时,一直期待最快最精准地找到药品种类齐全、服务高效、价格实惠的零售药品,是不少人的共同愿望。在互联网时代背景下,掏出手机动手手指,就能找到最适合的药店,一网打尽所有信息:哪家药店24小时营业,药最便宜,服务最优质……市民可以一键导航精准寻药,我们期待这样的事能变成现实。

什么是 百强金口碑药店评选?

2017年7月17日,成都商报四川名医依托强大的群众力量,评选出成都市民认可的百强金口碑药店,并与成都市民一起打造一张真正由市民决定的金口碑药店精准寻医地图。

在评选过程中,为了寻找真正的“百强金口碑药店”,成都商报四川名医面向社区征集“市场观察员”,通过

一周时间的征集,共征集到20名观察员,分为三个小组前往三家药店,亲自体验药店的服务、药品与环境等,实测药店。

成都两千多家药店参与活动 赢得点赞总数上百万

由成都商报四川名医发起的“打造成都首张药店地图”评选活动,从7月13日启动以来,截至目前共有2059家药店参与评选,赢得了一波又一波

争先恐后的投票高潮。华杏大药房从最初的二十几名,目前一跃成为第五名。多家药店的名次也在不断变化,究竟最终会是谁家夺冠呢?

“百强金口碑药店评选”投票仅余4天。截至8月14日中午12点,访问总数2618002,共有921759人次参与点赞,活动投票阶段将会一直持续到本周日8月18日24点截止,之后就将进行“百强金口碑药店评选”的专家评审阶段,同时百强金口碑药店也将出炉,敬请期待!

从熟药所 到移动端药店

公元1076年,大名鼎鼎的改革家王安石创设一家“太医局熟药所”,可以说它是现代中药店的前身。在药店这个行业中,几百年来,众多品牌沉沉浮浮,优胜者生存下来,而不适应者自然被淘汰。不断又有新来的品牌进入,老品牌出局,由此形成了格局。

90年代末期 国有药店雄踞市场 另有少数单体店

在上世纪末期,那时候的市场基本还是以国有化药店为主,另有一些私人的单体店。

2001年左右 药店行业发生重大改变 民营药店进入四川市场

最早的药店连锁化是从1995年开始出现的,海王率先在深圳兴办连锁药

店——海王星辰,由此标志着中国药店行业进入连锁时代。接下来的几年内,我国药店行业的政策发生了重大改变,允许民营药店进入市场。

百信药业相关负责人介绍说,百信药业连锁作为成都本地的企业,对成都本地是比较了解的,随着百信药业门店数量的不断增加,最终形成了以加盟店的形式入驻的连锁药店新模式。

2016年 外来多个品牌看好成都 纷纷“挤”进药店圈

因为嗅到成都药店行业市场发展的潜力,2016年这一年,有多个外来的药店品牌连锁加入到成都药店大军中。

一心堂药店集团川渝大区总经理杨雄奎介绍说,早在2004年就进入四川攀枝花的一心堂药业连锁,于2014年进入成都,“我们接下来的战略重心

将转到川渝药店市场,也非常看好市场未来的前景。”

好药师川渝大区总监张祥介绍说,成都作为中国西部的核心,拥有大量的外来人口,好药师从去年进入成都,经过不到一年的时间,已经铺开了13家门店。

对于大批外来药店连锁企业进入成都市场,红旗连锁董事长曹世如认为,品牌不分地域,做药店一定要做良心药店,并用心把基础做扎实。

未来的药店行业将如何发展?连锁药店在二十多年的发展中,先后尝试了多元化、药妆、电商等新业态。以好药师为代表的药店新型连锁在2017年试水智能化工厂,即在药店内实现移动端药店,相信未来的药店行业,将以一种新的模式出现在大众面前。

外来户入驻本地四年 服务是立足的标配 葛洪桂龙药膏强势入驻四川,开了15000多家药店

葛洪桂龙药膏于2014年进入四川市场,充分结合当地的市场需求与消费者对药品的要求,经过了四年左右的发展,也赢得了消费者认可与信赖。



市场部总监余绍军

2014年进入四川市场 八成以上顾客成为回头客

据《四川省类风湿关节炎白皮书(2016)》上显示:2014年四川总人口为8140.00万人,即32.56万人患有类风湿关节炎。《类风湿白皮书》调查显示,四川类风湿关节炎患者中,年龄15岁~83岁,其中女性占76.8%,男女比例为1:3.3,并有52.3%类风湿患者

日常生活受限。

结合四川患者需求量大和区域环境特性,葛洪桂龙药膏于2014年进入四川。经过四年的发展,葛洪桂龙药膏目前已在四川全省入驻了15000家药店,在成都区域内也有6000家。

药店是否具备口碑 这是入驻的首要标准

四川总共有大大小小3万多家药店,连锁药店占其中的四分之一。在问及葛洪桂龙药业在开药店时有着怎样的标准时,市场部总监余绍军说,第一,真正是当地人眼中的好口碑;第二

是有规模的连锁药店;第三是售卖的药品是否质量过硬。

制胜:抢占市场先机 秘诀:“做好服务”

在进入市场之初,为了更好地服务患者,葛洪桂龙药膏做了大量的市场调查,希望更加切合本地人的用药需求,到药店现场为消费者讲解药品的功效、如何治疗失眠、如何缓解风湿病,并邀请专业的营养师到小区,为大家讲解如何调理饮食,受到了居民的欢迎。

因为药店的密集分布,市场与消费者对药品提出更高的要求——质

量过硬。经过对四川全省整体药品市场的走访,筛查数据,并结合一些地区特性,经过四年发展终于打开了四川市场,也赢得了顾客认可。同时顾客对产品也增加了信赖感,其中有八成顾客成为葛洪桂龙药膏的“回头客”,并把它推荐给了家人与朋友。

据统计,购买葛洪桂龙药膏的消费者年龄段多在30岁~80岁。为了更好地服务于这些群体,葛洪桂龙药膏配置有专门的服务人员送货上门。之所以会配置专门的服务人员,是因为其一一直秉承这样的经营理念:用心去做!服务好客户!

未来:药店整合发展 用质量赢得发展动力

今年是中国药店连锁化的第22个年头,我国药店行业并购重组进入井喷期。如何在行业洗牌和专业化转型的双重夹击下谋得一席之地,成为当前连锁药店绕不开的课题。

药品与药店的发展可以说是相辅相成的,药品的规模不断扩大,也离不开药店这个载体,当药店行业发生改变时,药品也会随之带来压力,但这也成为药品前进的动力。坚持质量第一,顾客至上,这是葛洪桂龙药膏能够在四川市场占有一席之地的重要原因。(杨乔)