

店家称含负氧离子和咖啡因子 送检结果:纤维63.6% 氨纶36.4% 上万元买2件瘦身衣 竟是贴牌货

“瘦身衣含有负氧离子和咖啡因子,抗菌抑菌,抗电辐射,一天穿8个小时等于在森林中跑步2小时吸收的负离子与消耗热量……”听到店家的宣传,成都的曹女士动心了。去年7月,她花12800元从马鞍西路的“尚美坊”购买了2件咖啡因子和负氧离子瘦身衣。后来,她发现网购平台上的类似瘦身衣不过150元~300元/件。今年3月,她将衣服送到四川纤维检测局检测,发现衣服纤维含量63.6%,氨纶36.4%。愤怒的曹女士通过种种渠道维权,昨日,尚美坊店主肖弟金承认衣服是经销商贴牌货,赔偿曹女士等人4300元。下一步,驷马桥市场和质量监督管理所要求尚美坊提供产品合格报告,否则将立案查处,按照《产品质量法》予以处罚。

花费上万元 买了2件“负氧离子瘦身衣”

曹女士今年52岁,去年,她在马鞍西路的“尚美坊”减肥时,店家向她推销一款瘦身衣,称此款瘦身衣含有咖啡因子和负氧离子,一天穿8个小时等于在森林中跑步2小时吸收的负离子与消耗热量,价格6400元/件。

“店家说还赠送1件价值3600元的文胸,可治疗乳腺增生。”曹女士说,这一点打动了她,于是买了两件瘦身衣,一共12800元,她的朋友胡女士也买了一件。曹女士说,她去年8月1日开始穿瘦身衣和文胸,同年8月15日,文胸突然冒烟,她赶紧把文胸的充电电容器扯下。“我去找店家,店家又给我赔了2件文胸。”曹女士说,她以为此事到此为止,对瘦身衣深信不疑,不管多热都穿在身上。去年9月,店主又向她推销一款长款瘦身衣,“内衬红外线,外含负氧离子”,价格8800元。“我把瘦身衣拍给朋友看,打算送一件给她。”曹女士说,朋友看了告诉她,网上同样的咖啡因子和负氧离子瘦身衣不过150元至300元/件。后来,她在网上花158元买了一件,对比后认为网购款和美容院款质地相差无几。

送检结果 纤维63.6% 氨纶36.4%

瘦身衣真的含有咖啡因子和负氧离子吗?今年3月,曹女士将瘦身衣拿到四川省纤维检测局进行检测,检测结果显示,衣服纤维含量63.6%,氨纶36.4%。

“压根就没有咖啡因子和负氧离子。”曹女士说,拿着检测报告,她找到店家要求退款,经驷马桥市场和质量管理所协调,店家答应退款200元。

店方也向工商部门提供了“检测报告”。昨日,记者从驷马桥市场和质量管理所获取了店主提供的瘦身衣检测报告,检测报告有两份,一份是《佛山市质量计量监督检测中心检验报告》和《国家红外及工业电热产品质量监督检测中心武汉产品质量监督检验所检验报告》,前者是对2015年能量吊带的质量检测,后者报告显示全身能量吊带负氧离子2030个/立方米。“据我所知,国内没有对负氧离子的检测标准和行业标准,但进出口产品有。”四川省纤维检测局孙姓工作人员说。武汉产品质量监督检验所则表示,这份负氧离子报告是真的,并非伪造。

记者发现,两份报告送检单位都是佛山市时竟服饰有限公司,工商信息显示,该企业位于佛山市,显然不是衣服吊牌上的“鑫瑞艾伦集团有限公司”,也没有证据能证明送检产品“2015能量吊带”就是售卖给曹女士的瘦身衣。

店家承认 瘦身衣是经销商贴牌货

曹女士向成都商报记者展示了这款售价为6400元的瘦身衣,瘦身衣没有水洗标和领标,只在衣领上简单印制了尺寸。她的朋友胡女士提供的照片显示,衣服吊牌品牌为“鑫瑞艾伦”,生产企业为“鑫瑞艾伦集团有限公

司”,产地为“广州”,而企业地址却是“成都市青羊区光华东三路486号3栋1单元7层707号”。

5月14日,记者前往尚美坊采访,店主肖弟金说,投诉的这款瘦身衣早就没有卖了。“经过工商协商没有达成一致,你让她走司法程序。”根据吊牌上的地址,记者来到光华东三路486号3栋1单元7层707号,发现这里并不是鑫瑞艾伦集团有限公司。工商信息显示,该公司的全称是四川鑫瑞艾伦商贸有限公司,登记地址正是标牌上的地址,但经营范围里并没有生产服装的资质。

昨日,在驷马桥市场和质量管理所执法人员追问下,肖弟金承认,瘦身衣是经销商鑫瑞艾伦贴牌的。“瘦身衣都是鑫瑞艾伦卖的,公司地址在苏波立交那里,我只是个中间人。”肖弟金说,她每件提成10%,还提供了鑫瑞艾伦联系人唐女士电话。记者联系了唐女士,她表示自己早已不在鑫瑞艾伦上班。

监管部门 若拿不出质检报告,将立案

“如果店家无法提供鑫瑞艾伦企业的质检报告,那么就涉嫌销售伪劣产品。”驷马桥市场和质量管理所所长刘大泉说,按照相关法律,如果消费者找不到生产厂家,可向销售者要求赔偿。最终,在该所协调下,尚美坊店家肖弟金赔偿胡女士和曹女士两人一共4300元。

“现在要求店家继续提供质检报告,提供不出来的话,我们将立案深入调查。”刘大泉说。

店家推销

“瘦身衣含有负氧离子和咖啡因子,抗菌抑菌,抗电辐射,一天穿8个小时等于在森林中跑步2小时吸收的负离子与消耗热量……”心动地,花上万元买了2件

送检发现

四川省纤维检测局检测结果显示,她买的瘦身衣纤维含量63.6%,氨纶36.4%。她还发现,网购平台类似瘦身衣只需150元至300元/件,“质地相差无几”



曹女士购买的瘦身衣

消费者伪装美容店老板网上暗访: 瘦身衣可贴牌卖高价 质检报告可PS

今年1月,曹女士以美容院经销商瘦身衣为名,在某网购平台随机选取了两家厂家进行咨询。她提供的多张聊天记录截图显示,两家瘦身衣厂家都能够提供贴牌服务。

“我们可以提供水洗标。”一家名叫“佛山市悦缘服饰有限公司”的客服说,顾客先将需要的塑形衣件数拍下,邮寄想要的品牌/吊牌至厂家,由工厂进行吊牌更换,最后将内衣打包发回就完成了。“不需要先预付定金,只需要在网购平台拍下,贴牌后由我们直接发货,不过不能退换。”

贴牌衣服是否提供质检报告?面对曹女士询问,另一家名为“龙岗区龙城都市公主内衣厂”的工作人员回答,“没有,大部分都是直接PS的。”客服说,如果曹女士愿意等,可以为她PS一份。

贴牌衣服能卖到高价么?“价格主要根据城市的消费力和客户的购买力来决定。”佛山市悦缘服饰有限公司的客服说,他举了一家北京美容院的例

子,这位客户将网购平台标价230元/件的美容内衣卖到两三万元,如果在成都,卖个五六千元轻轻松松。

昨日,记者以美容院老板身份随机从某网购平台选取了两家内衣厂进行求证。“深圳市龙岗区南湾丰美内衣厂”售卖一款“进口意大利美容院塑身衣连体长袖款”,平台标价398元,据称面料是咖啡因,加入了负离子功能。若需贴牌,不额外增加费用,但1000件起订,价格便宜至120元。“洗标、领标和吊牌,都需自己提供。”这位客服说,他们生产的负离子美容内衣都有质检报告,是通过正规机构检测的。贴牌衣服能否卖高价?客服回答:肯定。“这款售出价一般为3000元到5000元左右”,若想卖得更贵,就要靠自己推广和宣传。

另一家名为“佛山市歌缘服饰有限公司”的内衣厂,对贴牌条件放得更宽松,订单量只要达到3件即可提供贴牌服务,但不提供水洗标和领标。成都商报记者 钟美兰 陈柳行

4月销量同比增长32% 全新第八代凯美瑞火爆热销



“真的没有优惠,也没有现车,现在只能预订。”这是第八代凯美瑞今年1月上市数月来,从广汽丰田成都经销商处得到的惟一答案。

终端的紧俏销售现状也体现在了数据上。第八代凯美瑞上市以来销量持续攀升,4月销量达到10771台,同比增长32.1%;1-4月总销量43304台,同比增长24.5%。

都说,市场是检验产品惟一的标准,第八代凯美瑞也许就是很好的例证。在TNGA架构下诞生的第八代凯美瑞,以其前所罕有的炫酷、驾趣和安全,在赢得市场的同时,也让需求结构进一步高端化。

全新第八代凯美瑞月销量过万

今年1-4月,广汽丰田累计销量16130台,同比增长15.8%,刷新历史同期纪录。就在刚刚过去的4月,广汽丰田单月销量44158台,同比增长15.2%。

这并不是全部,4月广汽丰田仅订单就已超过5.1万台,取得了历年单月订单量新高。这其中,全新第八代凯美瑞可谓功不可没,4月单月销量达到10771台。

一位成都经销商销售负责人称,现在他最头疼的就是亲戚朋友找他买凯美瑞,因为就算是这种很亲近的“关系户”,也一样拿不出任何优惠。然而,即使是在没有优惠,没有现车的情况下,第八代凯美瑞的订单仍然在不断增长。



第八代凯美瑞销量不仅增长,还是高质量的增长。从订车的情况来看,高功率版、高配款和混动版车型反而更受消费者的喜爱。其中,第八代凯美瑞2.5L和混合动力车型销量占比提升至12%,混合动力销售比例达到17%。

目前第八代凯美瑞仍有超过2.3万台的剩余订单,终端价格保持坚挺,呈现高质量热卖态势。

年轻帅气自带高回头率

全新第八代凯美瑞的成功,可以说,也是TNGA的成功。

TNGA架构对几乎全部零件进行重新研发,对核心部件全部采用全新技术,对整体产业链全面升级。从造型设计、驾驶乐趣和安全性能方面,全新第八代凯美瑞均实现前所罕有的升级,这也使得这款车成为真正意义上的、彻底的全新一代车型。

说起全新第八代凯美瑞由外至内的诸多变化,最直观的莫过于外观,完全可以惊艳来形容。年轻、时尚、帅气、充满活力,流线型车身不仅动感十足,而且增强了驾驶稳定感;更低的腰线强调了大尺寸车轮的力量感;延



长的车顶后部增加了后排头部空间,兼顾流畅线条和高水平的实用性。蓄势待发之势仿佛眨眼间就会一跃而出……它打破了以往所有人对于凯美瑞的陈旧记忆。

第八代凯美瑞拥有同级车型中真正的双造型设计,无论豪华版还是运动版,都拥有动人心魄的帅气气质,漂亮得自带高回头率。

改变让它拥有更棒的驾驶乐趣

全新第八代凯美瑞之所以热销的另一个根本原因是其在动力和操控方面的改变。

在TNGA全新的设计语言下,全新第八代凭借极致的空气动力学设计、轻量化车身结构、车辆重心的进一步降低、更低的发动机罩、高性能发动机,以及全新的传动装置、悬挂、变速器,使其驾驶乐趣甚至可以与高端跑车相媲美。

丰田最新研发的2.5L Dynamic Force Engine高效发动机,采用几十项全新的改革技术以提升性能,搭载丰田首款Direct Shift-8AT变速箱以及全新悬挂和底盘,令驾驶者在享受驾驶乐趣的同时,乘坐的质感和舒适度也



同步提升。不少购车者就是冲着这套动力系统来的。

值得一提的是,该车还采用了和雷克萨斯同款的高响应EPS转向助力系统,转向手感精确、迅速、紧凑,可以充分减少驾驶员疲劳感,增加驾驶乐趣。

没有优惠就代表性性价比低吗?NO!

经常有人用优惠的力度来衡量一款车的性价比。这真是天大的误会。按照百度百科的解释,性价比的全称是性能价格比,是一个性能与价格之间的比例关系。

还记得2017年11月16日,全新第八代凯美瑞上市发布会上公布价格的现场情景。包括凯美瑞、凯美瑞运动及凯美瑞双擎三大系列九款车型,全系列产品市场建议指导价“17.98万-27.98万”的详细价格表出现在大屏幕上时,现场一片欢呼与惊呼。欢呼的是经销商,因为这车必然会大热;惊呼的是媒体,因为定价低得超出了预期,因为这个价格决定了这款车在市场中已拥有非常强劲的竞争力。

来看全新第八代凯美瑞的性价比高在哪里。广汽丰田为这款车

配置的各种科技、舒适配置均向豪华品牌看齐,如三屏联动、全系标配日间行车灯、智能双循环同步制热、除霜空调、Toyota Safety Sense智行安全、自适应远近光等配置,这些配置大大提升用车便利性。核心车型商品价值全面提升,看得见的产品装配价值相比第七代产品提升超过3.5万元。加上TNGA带来的技术优势,使全新第八代凯美瑞性价比大幅领先同级车型。

全新第八代凯美瑞的成功,为广汽丰田TNGA家族即将上市的第二款产品C-HR打开了一个良好的局面。据广汽丰田预计,TNGA产品家族将推动广汽丰田迎来强增长周期,2018年将跨越年销50万台新量级,有望达到55万台的销量水平,同比增幅超过20%。(张煜)