号外! 号外! 揭露所谓家居优惠内幕!

今天记者收到一个热线电话,他告诉记者前几天在市中区建材市场的时候,有一个年轻的业务员向我兜售什么10家品牌建材在大酒店星期天活动厂家优惠直供会的门票,说什么机会难得啊,厂家直接派人过来公布价格,又有什么首席砍价师对阵各大品牌厂方经理,呵呵,我不禁笑了。我是一个理性消费的人,一般这样的活动我是不感冒的。正巧,在选装饰公司的时候,跟装饰公司的老总玩的很好,跟他聊起了这样的事情。结果他给我曝了一些不为人知的内幕,现在我就一一扒一趴给大家看看,希望业主聪明消费。

1、一般会选择10个左右的商家,并且每个行业只有1家,剥削了消费者的选择性。

2、每个行业出2W左右,给组织方2W,砍价师1W,其他的都是铺天盖地的广告。电视、报纸、网络、小区等等,同时派业务员和临时请的大学生到小区扫楼,这些钱都是谁买单?

3、不要以为组织方拿了3W后就满足了,在活动现场每签一个单,还会有200-500的提成。

4、先交一定钱买门票,再交一定数目诚意金购直供卡一切只为套牢业主,可见其骗术高。

5、为了让消费者感觉到公正,找个好由头做。

6、为了让砍价会现场的气氛更热烈,会和冒充的厂家老总(一般是厂家的业务员,业务员根本没有权利决定价格,都是早就已经订好了的)在"砍价师"入住的宾馆,依次和"砍价师"沟通第二天如何进行表演,还会进行适当排练。

7、到了第二天砍价会现场,一般是先请建材商会的负责人上台说几句,然后进入砍价师和商家的表演时间,让消费者以为是厂家在让利,砍价师也会刻意向消费者强调这一点,其实他们什么权力都没有,一切都是提前练好的。

8、为了吸引消费者下单,每个商家都会请10个托,在当场率先签单,以利用消费者的从众心理,有时候,还会说签前多少位业主送什么,多少位又送什么,好让消费者抢着签单。

9、为了让消费者确实感觉到便宜,在活动开始的前一个月,会把价格适当提高,或者把折扣提高,然后建议消费者说马上有砍价会、直供会,到时候厂家让利,会很便宜,建议消费者去参加等等。10个商家把自己的客户都带到会场,又有捆绑式消费,只为业主只选择这10家的东西。

10、砍价会现场,砍价师和商家配合,把价格砍到我们商量好的价位,这时,台下消费者就会以为确实是很便宜了。戏演的绝对和真的一样一样。总之,砍来砍去,都是假的,价格还是那个价格,羊毛出在羊身上!!

这正是商家托儿真不少,串通忽悠频出招, 抬高价格后打折,脑袋一热准挨刀。

再一次呼吁大家要理性消费,货比三家不上当。

揭秘窗帘第一品牌 营业员口头禅暴利内幕

最近记者接到一个热线电话,向记者透露窗帘行业内幕,某个号称行业内第一大品牌实际上就是中央电视台广告品牌,用小厂家以次充好装修行业窗帘内幕。准备装修房子了,瞄了好多资料,看到窗帘这一关,原来猫腻也这么多。先不说那些太专业的东西啦,来看看实践性的东西呵呵。

1.我们不赚你钱;
2.你真会还价,我们这笔亏死了;
3.算了,帮你带带吧(顺带的意思);
4.你的眼光真好,这是今年最流行的;
5.这一款卖得特别好;
6.唉,这一笔几乎没有利润;
7.我们是厂家直销的;
8.我们是品牌产品;
9.他们是仿制品,我们是正品;
10.肯定给你最低价;
11.你一看就是有钱人,不要买那些低价产品,便宜没好货;
12.你一看就很有品味,这一款很有档次;
13.这一款多喜庆(颜色鲜的);这一款多淡雅(颜色淡的);这一款多高贵(紫色的);这一款多典雅(碎花型的);这一款多醒目(大花型的);这一款多素净(无花型的);这一款干干净净,什么家具都好配(光布)。
14.这是老板交代的最低价,你不要说出去!
15.唉,这个价格给你,老板要骂我了。
16.算了,贴钱给你了。我们走走量。
17.算了,要下班了,亏本给你了。
18.算了,今天还没开张呢,给你了。
19.最近厂家在搞活动,错过就没有了。
20.我们在搞活动,在这儿买最划算。

应对策略:许多人由于不懂窗帘,被营业员用以上语言一忽悠,头昏脑胀,甚至在第一家就下单了。其实,窗帘不是高科技产品,看懂以上的介绍,你已经是专家了。只要用料相同,即使是最无名的厂家生产的窗帘和最有名的厂家生产的窗帘也没有质量上的区别。你买的毕竟不是服装,涉及到剪裁和做工。也不是食品,涉及到卫生和配方,更不是高科技产品,涉及到功能。窗帘厂家拼的是花型设计。如果一个有名厂家设计出一款很漂亮的窗帘被小厂家仿照生产出来了,你根本就无法分辨出来(现在都是电脑自动绣花)。所以只要窗帘漂亮,垂感好,就是好窗帘。

揭秘窗帘暴利内幕永远正确的购物定律

1.当一个卖场营业员比顾客多的时候,没有暴利是没法生存的!

2.货比三家不吃亏。同行中永远存在着竞争,你不妨说说谎,不要有不道德的感觉。

3.商家最喜欢外行(如果你是个不在乎钱的外行他就更喜欢了)。买商品前先了解商品,了解得越多越好,不但省钱,还能丰富知识,锻炼脑细胞(买块口香糖什么的就算了)。

4.钱在谁的口袋谁是老子。不要做上帝,那是满足你虚荣心的,还是做老子比较实惠。别忙着付钱,定金交得越少越好(你不要强硬地不肯多交,不妨说身上只带了100元)。

5.别炫耀你有钱(即使你真的很有钱)。商家会嘴里奉承你,宰了你后会在背后骂你"傻X"(我原老板的一大业余爱好就是谈论这样的傻X)。钱实在多可以搞搞慈善事业。有精明的女人在还价时会说她刚下岗,虽然她肩上挎着正宗的LV包。没钱可怜但不可耻,被商家狂宰了既可怜又可耻。

6.只有错买没有错卖。别相信商家"亏死了"的鬼话。一笔生意只要做成了就有利润。千万别对商家苦着的脸感到过意不去。他心里正偷着乐呢。

7.还价别手软! 尤其对男同胞,别不好意思还价。比如窗帘中的花边,开价大都在10~15元,成本是几毛钱一米,商家开价就是等你还的,你不还他会很意外,接着就会很高兴,再接着就会判定他今天遇到了一个傻瓜。

家居行动维权大征集 《枣庄日报》

你投诉,我曝光!

2014年将维权进行到底,行动! 走起来,维护您的正当权益!

"家居维权大曝光"火热征集中,将您在家居生活中遇到的维权问题多途径一曝光,经核实属实的,《枣庄日报》和《枣庄晚报》设立独家栏目将每周在【家居】版固定曝光您所遇到的问题,让那些不道德的商家胆怯起来吧,让更多消费者能认清他们的嘴脸,远离欺诈!

投诉范围:
(1)购买家具、建材、厨卫、地板、橱柜、家电等与家居相关的消费品,受到消费欺骗或者售后服务没有得到保障的消费事件,受骗经历。例如,某衣柜板不对板,得不到正常解决。
(2)装修或设计期间,遇到的损害正当权益的事情。
(3)网购过程中遇到被店主欺负的事情:承诺未兑现、电话要快一退货难等等。

投诉方式:
1.邮件:枣庄日报家居装修建材部
2.邮箱:554918177@QQ.COM
3.电话:0632-3127930 15562258577

问题征集 欢迎提问

枣庄日报《家居》栏目,主要针对各种家居问题提出相应的解决方案,并向消费者提供实用的产品导购与搭配建议。如果您在家居搭配、装修技巧、产品选择等家居生活的各方面遇到任何问题,都可以向我们提问。

您可将问题发送至邮箱:554918177@qq.com

也可将问题写入下面提问框以邮寄的方式寄到:市中区文化中路61号枣庄日报社家居建材部(收)

下周六,记者带你去买砖

下周六(12月20日),枣庄日报记者将带着广大读者前往森博家居建材。凡近期要购买瓷砖、地砖、面砖、墙砖、地板、卫浴等装修产品的,都可以报名。这也是枣庄日报记者第二次带读者前往该店。去年,很多读者跟随枣庄日报记者在该店拿到了心动价格。近期,又有很多读者打来电话,希望记者再次组织砍价活动。本次,记者将继续帮读者砍价,砍到你满意为止。

"记者帮你到商场去现场购买"是枣庄日报公益家装活动中的一个特别受读者欢迎的活动,由读者报名,形成"联盟",由记者带着前往商家,在人多力量大的情况下,拿到超低价。而对于商家来说,在薄利多销的情况下,赚足了人气和回头客,达到了以价换量,实现买卖双方共赢。因此,"记者帮你砍价"备受读者和商家热捧。很多读者跟随"记者帮你砍价"从买地砖、地板、橱柜等,一直买到家居软装,省心省时省钱。

振陶建材位于市中区建华路,是一家有着20年历史的老店,是枣庄市最早经销家居建材产品的大商场店之一。20年来,它一直是枣庄市民热捧的家居建材店,也是设计师们最爱光顾的家居建材店。2014年9月份该店重装开业,并引进国内一线品牌。进入枣庄市场就一直销售火爆,备受市民热捧。据了解,欧洲之星是广东高微晶科技有限公司打造的专业高端微晶石品牌,拥有10年的微晶石研发、制造经验。从品牌创立开始,就坚持科技、艺术、创新的品牌理念,全力打造微晶石一流高端品牌,其3D喷墨印花技术更是在业界独树一帜。目前已推出了宝石、玉石、大理石三大系列产品,受到市场上高端消费者的追捧,活动当天将会有秋冬季新品亮相。

目前,可以满足不同消费群体的需求。市场部经理说,20年来,他们已经逐步实现了从卖产品到卖品牌、卖文化、卖生活理念的转变。消费者进店,即使不买产品,也有不虚此行的感觉。

家居砍价会 悄悄变成展销会

上周四,枣庄晚报《一个家居砍价师的自白》独家揭露了近年来火爆异常的家居砍价会及砍价师幕后的秘密。该报道引发了消费者与家居行业的极大关注,有读者向记者反映自己遭遇的坑人砍价会,更有众多一线知名建材商家联合声明,将在今后的活动中抵制砍价会,与主流媒体共同维护消费诚信和行业健康发展。

随后,记者深入家装建材领域,并采访行业资深导购专家,为消费者揭露卫浴、橱柜、瓷砖销售中的种种黑幕。目的只有一个,让我们最爱的那个家住得更放心!

"砍价会上买的特价木门,用了半年多就坏了,要求商家维修还得自己花钱,太没道理了。"在看了上周的砍价师报道后,市民周女士打进本报热线,讲述了自己参加砍价会的遭遇。

2013年岁末,她在看到一些建材品牌举办的砍价会通知,便来到某酒店会议室的砍价会现场。经过砍价师一番砍价后,她买下了4套特价木门,总价两千多元。用了半年多,门框变形,门体下坠关不严。找到商家要求售后维修,才发现自己买的是"砍价会特供款",保修期只有6个月,要延长到两年质保就需再缴480元,上门服务和材料费还得另外算。双方协调多次无果,周女士只好自己找木工上门维修,"原来参加砍价会,以为有砍价师帮我砍价,现在才晓得砍价师和商家一伙的,售后还没保障,以后再不敢去啥子砍价会了!"

据业内消息人士称,有正在筹办砍价会的商家,在知晓本报的报道后,已悄悄将"砍价会"换成了"展销会"。同时,一线知名建材商家已联合声明,将抵制不诚信的砍价会,用最真诚的底价直面消费者。

"报抱团"诚招团员

《枣庄日报》和《枣庄晚报》联合组织的"报抱团"。我们抱成团,一起去享受内部员工的出厂价,真正体验团结就是力量。全程跟踪报道监督,我们活动不收任何费用,没有任何门槛,活动不要任何商家奖品与礼品。我们只要真正实惠理想的最低价!

买家具、建材想省钱!
找装修公司怕欺骗!

已有品牌:
生活家灯饰 CBD床垫 摩力克窗帘
生活家地板 美大集成灶 斯帝罗兰沙发
立邦油漆 容声集成吊顶 青岛一木
科勒卫浴 圣罗帝王橱柜 华日木门
鹰牌瓷砖 索菲亚衣柜 川一硅藻泥

更多优惠!更多品牌!请咨询报抱热线电话!

报抱热线:0632-3127930
15562258577
18863239159
QQ群:报抱团
338662741