

促销卫生纸为啥这么便宜？

看看保质期 都已存放一两年

说起卫生纸来大家都不陌生,可是您知道吗,这卫生纸也有着自己的生产日期和保质期。多数消费者在购买卫生纸时关注的仅仅是卫生纸的价格和质量,对于产品是否过期从未关注过。市中区文化路某洗化用品店店主马先生提醒,过了保质期的卫生纸很容易滋生细菌,导致卫生纸变得不卫生。

卫生纸促销很便宜

“特价特价,卫生纸大甩卖,原价33块钱的10筒卷现在只卖19.8元。”29日在市中区君山路上的一家大型超市正在搞促销,其实很多经常逛超市的消费者都会发现,多数超市每隔一段时间便会搞各种各样的商品促销,卫生纸经

常是榜上有名。而细心的顾客可能会发现,促销区卫生纸价格大多十分便宜,而在正常的卫生纸专柜内,和促销区同一品牌、筒数的卫生纸价格竟有着不小的差距。这不禁让人产生疑问,同样的品牌,为什么有的促销打折价格便宜,



有的却价格坚挺呢？

29日记者调查中发现,市中区多家超市卫生纸都在搞促销,不过打折优惠幅度却各不相同。有打八折的,有打六折的,也有捆绑销售的。在振兴路上的一家超市内,记者看到打折的卫生纸受到了消费

者的青睐。“你看这袋卫生纸我上星期就是原价买的,花了我23块钱呢,现在搞活动只用16块钱就能买到,足足便宜了7块钱呢,非常实惠。”超市内一名顾客提着一袋卫生纸对记者说。

存放时间太长 易滋生细菌

在调查中记者发现,多数超市内售卖的卫生纸都是标有保质期和生产日期的。在查看了大量卫生纸的商品信息后记者发现,保质期一般较为统一,多数为三年,也有两年和五年的,不过数量极少。不过生产日期就各不相同了,有的货架上的卫生纸还很“新鲜”,生产日期都是今年八九月份的,再早也不会超过三四月份。而在促销商品中,卫生

纸的“年龄”都要稍大一些。2013年4月、2012年9月和2013年10月,这三个日期是记者在促销区卫生纸中随机查看所获得的结果,时间最短的也已经一年了,要知道它们的“寿命”也只有3年而已。

“卫生纸还有生产日期,别逗了,我从来没注意过。”记者了解到,多数消费者和市民李女士一样,很少关注卫生纸的生产日期和保质期。“最关

心的是纸好不好用,价格实不实惠,看来以后得多关注一下卫生纸的‘生日’了。”李女士表示,以前经常趁着促销买回家好几大袋卫生纸,心想反正不过期,趁着便宜多买一些,堆在家里慢慢用总能用完的,现在想想确实有些不妥。

那么卫生纸一旦过期将会对人体产生什么危害呢?文化路某洗化用品店店主马先生说:“卫生纸有生产日期

和保质期,过了有效期,产品将达不到卫生要求,很有可能滋生大量细菌。”马先生表示,如果卫生纸储藏的不好,也很容易会使纸张受潮或污染,因此很多消费者以为只要纸没被拆封,买回家就能慢慢用,是一个错误的观念。“卫生纸是与皮肤有直接接触的,要是卫生纸不干净细菌就会趁机进入人体,影响人体健康。”

(记者 寇光 文/图)



红榜



创建省级文明城  
建设幸福新枣庄

黑榜



振兴北路西侧,车辆整齐的停放在车位上,值得夸奖



振兴北路铁路口东侧,摊贩将菜摊摆到路上,影响交通



龙庭路东侧无商贩挡道,一路畅通无阻



同是龙庭路,路西的商铺已将商品摆到路上,电动车也停在路边,使本就不宽的路变得更窄了



摊贩有处可去,市民买菜很惬意



每个摊贩都想占块地儿,路只能越走越窄

(记者 孙明春 摄)

合伙开家羊汤馆 损友常来蹭吃喝

“这生意不能干了,再干下去非得赔死不可。”家住薛城区泰山路的薛先生说。薛先生和朋友合伙开的羊肉汤馆眼看就要倒闭了。这饭馆倒闭竟是合伙人周先生的一帮损友所致。

“前段时间老周找我合作,说是想开一家羊肉汤馆,担心自己一人做不来,所以特邀请我一起合作。我仔细一琢磨,觉得这个生意能干,便答应了下来。”薛先生表示,最初的时候两人商量好,由周先生出资开饭店,两人一起负责饭店内的经营,最后赚的钱四六分账。一切商量好后,周先生挑选了一个好日子,一阵鞭炮声中,两人的羊肉汤馆开业了!

一开始饭店的生意还算不错,因为地势好加上口感受到顾客认可,吸引了不少人前来光顾。可是就在这时一群人出现了,这些人号称是周先生的朋友,吃饭时点菜毫不含糊,可是饭吃完了却是直接拍拍屁股就走人,连账都不结。“我上去追讨饭钱,谁知道他们竟然说是周先生的好朋友,周先生说了他们吃饭不用给钱。这下我可有些懵了,赶紧打电话给老周,老周说是有这么回事,对方都是他的好哥们儿,是他喊去给他饭店增添人气的,而对方的条件却很简单,去添人气可以,但是吃饭不能花钱。”薛先生表示,在听到这个消息后他很生气,从来没见过有这种经营方式的,但因为周先生有言在先,这钱确实是没办法收了。“我觉得他们脸皮再厚也就吃一顿就完事了,谁想他们竟然还会再来。”薛先生说。

没过多久,周先生的朋友再次大摇大摆的光临饭店,这次周先生提前打电话告诉了薛先生,说还是不能收他们的钱。“老周告诉我,他们几个都是人脉很广的朋友,先让他们吃几顿,他们就能给我们带来很多的客源,这就叫先投资后回报,我虽然觉得有些不妥,但是也不好反驳,毕竟开饭店的钱都是他投资的。”薛先生告诉记者,这帮人经常来白吃白喝,而且每次他们点菜的时候都是专挑贵的点。“我实在看不下去了,就找老周理论了一番,告诉他这样完全是赔本的买卖,如果不收他们的钱,那我不继续和他合作了,后来老周妥协了。”薛先生说。

虽然两位合作伙伴谈好了,而周先生也确实履行了他的诺言,他的朋友再来饭店吃饭时不会白吃白喝了,但周先生收钱的时候依旧放了水。“收的价格连成本费都不够,这是在做生意吗?”薛先生表示,就这样又过了一个月后,老周的那群朋友迅速发展壮大,由以前的七八个人发展到十五六个人,忍无可忍之下薛先生向老周提出了分伙。“就是不给我钱我也不干了,免费请个一顿两顿的也可以,就是给个成本价也说的过去,要是一直都是这样,谁能受得了。”薛先生说。

(记者 寇光)

德州小伙滕州开发廊 好手艺让顾客很享受

德州小伙郭连真,已在滕州工作生活了13个年头。在滕州市善国中路的一家美发会所内,郭连真正在给顾客理发,装修一新的房间里坐着好几位排队等着理发的顾客。记者注意到,同样是洗、吹、剪、焗、烫、染等理发项目,硬是被郭连真创出新花样。

“这个发型特别适合我,来了一回就没再去其他的理发店。”正在烫发的吴女士说道。一旁排队等待理发的顾客纷纷插话:“小郭老板服务态度好,收费还不高”,“最主要的是小郭手法轻,理发的过程很享受,让我有一种被尊重的感觉”。

记者注意到,郭连真每次理发前都先与顾客交流,根据顾客的头型发质、形象气质、职业特点、生活习惯进行“私人定制”,与顾客沟通后才开始理发。郭连真说:“把每一位顾客的头发改理好,做漂亮,不仅顾客高兴了,也满足了我追求美发事业的理想。”

郭连真说:“我打心眼儿里喜欢乌黑的头发和漂亮发型,上初中时经常到镇子里的理发店里看张贴的发型海报,经常把看到的发型画出来。当发型设计师就是我儿时的梦想。”

初中毕业后,郭连真准备学理发,爸爸妈妈不同意,想让他和村里同龄人一样去干建筑,挣钱补贴家用。郭连真就以到青岛干建筑工的借口“骗”得家里同意,在青岛悄悄地学起了理发。

郭连真说:“一开始我就没把自己定位成剃头匠,别人学理发都从学徒干起,我直接跑到了青岛美容学校里学。毕业后到淄博,一边实习一边钻研,干了4年逐渐当上了发型师。”2001年,老板来滕州开分店,郭连真被指定为店长,负责店面的管理。有了这样一个舞台,郭连真不仅锻炼了理发技术,也积累了丰富的管理经验。2006年,郭连真在原老板的支持下借款接手了这家待转的美发店,开始创业。郭连真说:“顾客把自己的头发交给我理就是对我的信任,我要对得起这份信任,宁愿自己辛苦点也要让顾客满意。”

(特约记者 邵长富)