

狗狗洗澡“理发”扎堆排队预约

宠物美容店生意火爆



晚报讯 (记者 刘一单 摄影报道)“一周前就有顾客预约给宠物美容,这几天上门的顾客真不少。”近日,在中区君山路附近的一家宠物店内,一名宠物美容师正在给一只白色的比熊犬剪毛,工作同时一旁的手机还不时响起,都是咨询为宠物“理发”的顾客。同时,店内还有3位顾客正带着爱宠在一旁等候给爱犬洗澡、美容。

现场一位排队等候的狗主人杜女士说,“昨晚我家‘咚咚’在外面玩儿撞倒了一杯奶茶,弄得毛挺黏。我昨天晚上来的时候,还有不少人,都是提前预约的。原本我是预约明天才带它来剪毛,但是由于临时出了状况,只好先带它出来洗个

澡。”杜女士说。

随后,记者又走访了市中区多家宠物美容店,其中有店主表示,专门开设了为宠物“理发”服务,尤其是“二月二”那天,排队也来不及了,想要洗澡剪毛起码得提前几天预约。

对于“龙抬头”这个特殊的日子,部分宠物美容店的价格也有所上调,某宠物店老板说:“宠物美容没有固定的价格,我们都是看宠物的体积和毛发的长短来定价。小型犬和短毛犬比较便宜,像大型金毛、萨摩和雪橇的价格就比较高了,能达到100元。但农历二月初二日较特殊,预约的人多,我们也会加10元的费用,顾客也都愿意接受。”

而相比这些借机预约火热的宠物店外,还有一些宠物美容店虽然生意火爆,但价格却与平时一样。在市中区青檀路某宠物店内,正在等待宠物洗澡的宠物主人于女士说,“这家店是我常来的店,我知道很多人‘二月二’来预约洗澡、剪毛,但店主并没有加钱。像我家狗狗,一直就是70元,有时它表现乖的话,店主还会送它一个玩具球。”

这家宠物店的店主则说,“其实‘龙抬头’这天带狗狗来理发美容不是什么消费趋势,只是个别顾客为了应个景,娱乐一下罢了,或许部分顾客跟狗狗感情深,把狗狗当成孩子看了。”

网购保健品 谨防被“忽悠”

晚报讯 (记者 李佼)近日,家住市中区立新小区60多岁的于女士说,她因常年腰腿疼痛走路无力,在医院检查时,医生建议她多服用中老年钙片等营养品,于女士在市中区某药店购买了多盒钙片,花费上千元,待钙片吃完后身体感觉有好转,于女士的女儿想让她继续服用,以便能够巩固治疗,可是高额的药品价格让于女士有些承受不住,便想在网购。

“现在年轻人都在网上购物,我就想在网看看有没有

卖药的,反正我吃的是钙片这类保健药品,于是让我女儿在网上给我查找,发现网上的钙片不仅种类多而且价格便宜,实体店卖几十元的钙片在网上仅售几块钱,其中有一种,我看过评价后感觉还行,就买了十瓶。”于女士说,吃着吃着她感觉钙片的味道和实体店卖的有些不对,并且包装上出现了字体重影,她就没有再继续吃。

家住薛城区临山小区的市民秦先生,每天拿着小马扎去小区附近一家保健讲座“听

课”,买了近一万块钱的保健品。“之前,我爸只是去听课,没买什么东西,所以我和我妈也只是劝劝,没太当回事。这次,我妈就接受不了了。和我爸也吵了,不让我爸买,但是我爸坚持说那些保健品能让两个人的身体变好,根本不听我妈劝。”秦先生的女儿说。

针对老年人消费热点问题,不少老年人的子女希望相关部门能够进乡村、进社区开展宣传活动,印发消费教育指导手册、海报、宣传片等,引导老年人树立正确的消费观。



24批次食品不合格被通报

国家市场监督管理总局官网发布消息,近期,市场监管总局组织抽检饮料、保健食品、粮食加工品、蔬菜制品、罐头、淀粉及淀粉制品、茶叶及相关制品、速冻食品、食糖、糖果制品和食用农产品等11类食品

2442批次样品。

根据食品安全国家标准检验和判定,其中抽样检验项目合格样品2418批次、不合格样品24批次,不合格食品涉及农药残留、重金属、食品添加剂等指标。(新京报)

网红“自热火锅”存爆燃隐患



不用火、不用电,只要一杯凉水倒入加热包,就可以吃到热气腾腾的小火锅。近两年来,“自热火锅”迅速走红,但是这种火锅到底安全吗?

近日,上海市消保委分别在线下超市和网络平台购买了包括“海底捞”、“小龙坎”、“大龙燚”、“三只松鼠”等品牌在内的“自热火锅”类产品共计20件,价格从16.9元至49.9元不等,试验项目包括外观及包装

标识检查、锅体表面温度、发热包遇水反应释放气体、发热包二次加水反应、发热包成分及含量等指标。

结果显示,3成样品食盒在加热后会出现变形。“自热火锅”产品具有自发热持续高温的特点,关于该类产品本身及其内含发热包的安全管理问题,我国尚未出台相关国家标准予以规范,存在爆燃安全隐患。(中国消费者报)

春装大量上市 冬装全面清货

晚报讯 (记者 杨舒)近段时间,我市气温持续回暖,午后俨然有了初春的暖意。日前,记者走访我市服装市场发现,时下春装已经大量上市,冬装全面打折促销,但是销量并不理想。

在薛城区临山路一服装店门口,记者看到“2019春装新款上市”的宣传广告。服装店内,春装被摆在显眼位置,而一旁的服装店门口,春装6-8折,冬装3-5折的标识牌相当惹眼。

其中一家店铺的老板称,

该店当下主打春装,冬装已经被摆放在服装店一角。“这些冬装便宜出售,看中哪款可以试穿一下。”店老板招呼道。这边记者看着冬装,那边同行的朋友看着春装,店老板介绍说,目前春装销量相当火爆,虽然春装刚刚上市,但是价格均有折扣。

在该店铺里转悠了十多分钟发现,在这段时间内,即便店老板有意无意地促销服装店角落里的冬装,但是进来观看服装的顾客,多数对此不感兴趣。“冬天都过去了,即便是冬装便宜了,现在买回家,又不能立刻穿上,下一个冬天到来的时候,再穿这件衣服,往往就没有当初购买时喜欢了,所以还是理智点为好,有需要就购买,没需要即便再打折也不去购买。”正在挑选春装的市民苏女士说。

随后,记者又来到薛城区永兴路附近一商场,在该商场内记者看到,春装已经大量上市,冬装几乎都成了商家促销的商品。有些商家为了避免冬装促销不乐观的尴尬,干脆下架所有冬装,服装店里全部以春装销售为主。

“春节前我们的早春装就开卖了,天气一暖和,春装的销量就上涨。”薛城财富大世界一女装店的销售人员李女士说,“今年春装,女性们和往年一样比较青睐颜色鲜艳、款式新颖衣服,而男士们则大多数还是选择经典款式、颜色单一的外套、卫衣、夹克等。”

某服装卖场的工作人员介绍,当下卖场内的冬装已经进入全面出清状态,加之春装商品已经全面上架,冬装即便打出1-3折的超低价,消费者多数对此并不感兴趣。

精打细算