

# 马可波罗磁砖

陶瓷中的世界名作

盛世辉煌18年

全场5.8折后  
再返现  
30%

活动时间: 2012年9月22日—10月7日

冲刺年底业绩  
大牌平价真正实惠  
不/来/您/肯/定/后/悔



百台液晶电视等大奖  
疯狂大派送, 中奖100%

<抽奖时间: 2012年10月5日、10月6日、10月7日>  
<抽奖地点: 江东门金陵国际家居广场>

活动期间马可波罗世界顶级车队与您共享辉煌盛典!  
<豪车展示地址: 江东门金陵国际家居广场>

豪车阵容

劳斯莱斯 迈巴赫 兰博基尼 阿斯顿马丁 法拉利 玛莎拉蒂

江东门金陵店 砖线: 87716679 | 江东门金盛店 砖线: 86677527 | 夫子门红星店 砖线: 82266282  
桥上金盛店 砖线: 85051818 | 板桥太阳店 砖线: 56988538 | 迈皋桥太阳店 砖线: 85538100  
光华门石林店 砖线: 95016628 | 卡丁门石林店 砖线: 32341758 | 江宁金宝店 砖线: 52138206

详情敬请惠顾各店

主办单位: 广东马可波罗陶瓷有限公司

协办单位: 现代快报、金陵晚报、扬子晚报、南京晨报、南京日报、东方日报、广播电视报、FM105.6音乐台、FM104.3体育台、365城产家居网、齐家网、新浪家居网、搜房网、星岛地产网、奇缘家居网、城市出婚网、西祠结婚一族、百度、腾讯网家居频道

## 网上找来家“李鬼”搬家公司 工人坐地涨价 报价650元竟收1900元

上周末市民李先生在网上找了一家搬家公司,电话预约时他和搬家公司谈好的费用是650元。谁知工人到现场后坐地涨价,他最终竟支付了1900元。感觉上当受骗的李先生直叹太“坑爹”,发帖吐槽这家公司。



漫画 张冰洁

### 搬趟家花了1900元

李先生之前住在鼓楼区宝船遗址公园附近,新家位于下关区北固山干休所。需要搬运的家具主要包括一个大衣柜、一张大床、一张梳妆台和四五个装满物品的纸箱。把这些东西从6楼搬下来再运到3楼的新家里,可不是件容易事,他想找一家靠得住的搬家公司。

通过网络搜寻,李先生发现多家公司都打着“喜顺”的牌子,电话、注册地址却不一样。他比较、查看了多家网站后,给一家感觉还算靠谱的公司打了电话。负责接待的是一名魏姓经理,声称公司位于闽江路,是正规的喜顺。李先生介绍了需要搬运的物品、两个地点的楼层等情况,对方报出估价为650元,并表示绝不会涨价。李先生同意接受该公司的服务。

不过,等工人上门看到要搬的物品后,说这些都是高档家具,要重新核价。“啪啪”按了一通计算器后,工人报价1490元,低了不做。

李先生虽不情愿,但好不容易才抽出时间搬家,只好答应了。搬完家结账时,几名工人又掏出计算器“啪啪”算起来。“他们说1490元是起步价,我还要再付1500元的‘人工费’。”“搬个家要近三千元?”李先生火了,拒绝支付,并把投诉电话打到该公司。可搬家公司的态度更让他窝火,接电话的人让他自己和工人“商量着来”。经过一番讨价还价,李先生支付了1900元了事,比最初谈好的费用多花了1250元。“工人随意涨价,公司完全不作为、无任何收费标准可言,喜顺公司实在太坑爹了。”李先生发帖抱怨。

### 原来遭遇了李鬼

记者在百度里输入“南京喜顺”,结果搜出多家联系电话、注册地址均不一样的“南京喜顺搬家有限责任公司”。到底哪一家是正宗的喜顺搬家公司?南京市工商行政管理局鼓楼分局江东工商所副所长张沅表示,他们已经多次接到有关假“喜顺”的投诉。正宗的喜顺公司几乎很少在网上做广告,直接拨打114可查询。所以,网上的绝大多数“喜顺”都是冒牌货。

南京喜顺搬家公司的工作人员称,他们确实很少做网络广告。对于这些“李鬼”,公司曾开展过维权打假行动,但效果并不明显。“很多市民找了冒牌公司,价格谈不拢,被收取高额‘人工费’。他们打电话来投诉,我们也无奈。”据他计算,如果李先生当初找的是正规搬家公司,费用最多1100元。

江东工商所副所长张沅坦言,买一辆厢式货车,做个网站附上电话,就可以成立一家搬家公司。这种“喜顺”流动性强,很难监管。另外,他们发布的信息直接上网,不经过任何审查,消费者很容易上当受骗。

张沅建议消费者最好通过正规渠道寻找搬家公司,比如拨打114、12580等热线。在商谈价格时不要太笼统,要考虑到各个细节,比如要不要上楼、上几层楼、车子能否开到楼下等。物价部门针对搬家服务有明确、详细的价格指导,消费者可向物价部门咨询对方收取的费用是否合理,如发生纠纷最好在第一时间报警。

对于李先生的遭遇,张沅请他带着相关证据到江东工商所处理。

现代快报记者 付瑞利

### 再来看看婚庆猫腻

## 即将离职的策划师曝婚庆行业黑幕 低价吸引顾客 再设陷阱加价

国庆黄金周是婚庆旺季。近日,一则网帖被网友热传,一位将要离职的婚庆策划师曝内幕,讲述了一些婚庆低价吸引顾客,再设置消费陷阱加价的行业内幕。

### 第一招:黑白图册介绍

据介绍,无良婚庆设置陷阱,第一招就是用一份黑白的资料图册。一边给客人看图册,工作人员一边会向客人描述,气球是粉和紫色,椅套是红或香槟色,花门是粉玫瑰,整体布置得如何温馨,很让人动心。殊不知,黑白图册将给顾客日后维权带来困难。

### 第二招:单项加价

当顾客表示向往的时候,老板就会趁热打铁地推销起来,“要什么质量的气球色彩更鲜艳,不过价钱要高一些,一个气球大概多1.5元。”“要什么颜色的椅套,如果要新的也要加钱……”一系列细节改动后,新人不知不觉就要多付一两千元。

### 终极绝招:狸猫换太子

结婚当天布置场地时,新人会发现与当

初描述的不一样——用的是最普通的气球,椅套也是挑选了相对新的,绝对不是全新的,布景的彩带更是普通得不能再普通。但双方当初签合同用的是黑白图册,从合同上根本看不出有什么不同。这样的话,新人的花销并不少,婚礼质量也一般般。

### 业内人士: 选婚庆要看人员配备

南京罗曼庭婚庆公司的总经理翟森文表示,确实有一些不正规的公司会玩这些猫腻。

她介绍,甄别婚庆公司的实力,不是看门店大小,而是看公司的人员配备。正规公司都有固定团队,而小公司则是老板临时喊人,临时拼凑出的队伍。

到了旺季时,小公司临时很难请到熟练工,只好用一些水平较低的人凑合,难以保证婚礼的质量。

翟森文还建议,挑选婚庆时,最好先看这家公司承办的婚礼。

现代快报记者 是钟寅