

“质量不好我嫁给你”“全场菜品6.8折 但是只限下午”

# 奇葩营销频现引发争议

专家认为涉嫌误导消费者



产品好，还要会吆喝，现在的商家在营销手段上无所不用其极。虽然能够在短时间内吸引消费者的眼球，但是长远来看，却得不偿失。专家认为，靠一时的噱头是无法取得顾客的信任的，只有提高产品品质和服务质量才是长久之计。

## 奇葩口号“质量不好我嫁给你”

最近，淘宝上一家卖男士T恤衫的店铺突然成了网络热点。原因就在于他们店铺首页那个非常醒目的图片：除了产品图片以外，在画面左侧有一个年轻貌美的姑娘，手里举着一个纸板，上面写着“质量不好我嫁给你”，非常吸引眼球。虽然图片上显示“月销上万”，但是网站页面显示，这款短袖T恤的销量却是零。不过作为皇冠店铺，其他款式的衣服销量还不错。虽然这个营

销手段没有给这款T恤带来销量的上升，但是这样的“奇葩口号”却在网络上引起了不少争议和反响。

微博网友@人称大大大大大大使说：来个质量不好的。很多网友表示，这个FLAG立得有点奇怪的。网友@杭小杭就表示：这个质量好不好到底谁说了算？如果好几个顾客都认为质量不好，这一个姑娘嫁得过来吗？也有网友认为，这是商家的小把戏。网友@你来看我

演唱会就说：你们都太年轻了，没看到人家的销售量是0吗？说明人家根本不打算卖这个衣服，就是用这样的奇葩招式把你们吸引过来，给他们家的其他产品增加销量呢。这个引流方式真是666！但是，昨天下午，这家店铺已撤销了这个页面，找不到该商品了。

记者发现，网上还有一些店铺用类似的图片来做营销，无非是换了个美女的照片，有的换了衣服

的款式。虽然有的月销量也不少，但是却没有差评，就意味着“没有人觉得质量差，美女也就不嫁人了”。虽然这些店铺用这样的奇葩口号来吸引网友的注意力，但是网上几乎一致都是调侃、嘲讽的口气，大家都觉得这只是商家用来吸引眼球的小花招，而且没有差评在很多人看来就是存在刷单的可能性。所以网友都觉得“这是一个不可能嫁给顾客的美女”。

## 菜品6.8折但是只限下午

如果说淘宝上这样的奇葩营销可能更多的为博得网友一笑，作为茶余饭后谈论的资本，那么传统商家的某些促销宣传就可能存在误导消费者的嫌疑了。

最近，印象城一家火锅连锁店开业，该企业在社交媒体上大肆宣传，引发网友关注。而在实体店门口也树起了大大的招牌，上面的大字很显眼“全

场菜品6.8折”，但是边上还有几行小字：周一至周五13:00~15:30，节假日13:30~15:00。对此，网友和顾客颇有看法。

有人认为，是老板耍滑头，说好了打6.8折，结果却是下午才能用。也有人调侃：这是让我们去喝下午茶的节奏啊，宁波人估计很少会在这个时间去吃火锅吧。

记者仔细查看这家火

锅店的宣传文案发现，虽然开业期间优惠力度很大，折扣很诱人，但是要享受也是有条件的。比如开业当天，要提早2~3小时排队领号，而且营业时间内午餐接待100桌，晚餐接待120桌。一旦达到这个数量将停止排队取号。

这些附加条件，让不少人想起去年位于罗蒙环球城的“远洋1699”海

鲜自助餐厅因为事先准备不足，又涉嫌虚假广告等，结果不但被广大网友吐槽，还受到了市场监管部门的行政处罚。网友@暗搓搓就表示，现在对于过于红火的新开餐饮店，他都有点忌惮，尽量不在开业期间去凑热闹，怕消费体验恶劣，还是先等一等，看看别人的体验，再去试试。“不看广告看实效啊！”

## 专家认为营销手段要符合道德标准

面对网络上各种奇葩的营销手段，市消保委副秘书长于蕾敏谈了看法。她告诉记者，有些网络上的营销手段和方式似乎并没有违反消法和广告法的有关规定，但是明显有违道德标准。“有的商家就是在打擦边球，比如这个质量不好就嫁给你的口号，明显是违背了大众的道德标准，存在恶意炒作的嫌疑。”于蕾敏认为，各种营销方式除了要遵守

国家相关法律以外，还要尊重大众普遍认可的公序良俗，法律会存在一定的漏洞，这就需要商家用道德来自律，共同营造一个良好的消费环境。

浙江万里学院的营销专家郭鉴副教授则认为，类似“质量不好就嫁给你”可以看做是网络营销文案的一种特例，走的是装傻耍贱的风格，可以认为是一种奇葩文体，大多数网友并不会当真，但是会引发相关热

议，达到自我宣传的目的。而后一种打折方式现在不少店家都在采用，尤其是线下的实体店。用这种方式能够迅速制造人气，然后通过微信朋友圈等社交媒体进行病毒式传播。而用明显的字体来突出优惠，又用小字说明来对优惠进行种种限制，就有“钓鱼广告”的嫌疑了。

于蕾敏也告诫广大消费者，在进行消费的时候，首先一定要仔细阅读

商家提供的优惠条件，做到心中有数。不能只看优惠不看限制条件，以免到时引起不必要的纠纷和麻烦。而作为商家一定要做到诚信经营，不得利用诸如“最终解释权”等方式来推卸或者转嫁应尽的责任。广告营销的方式有很多种，但是不能哗众取宠，最终能够吸引消费者的还是过硬的质量和良好的服务体验。

记者 毛雷君



之汽车黑科技⑥

## 手指点一点 就能改变车窗颜色

近日，本田研发了一款用手指一点就能变色的车窗，并提交了专利申请。这种变色车窗的好处是显而易见的，不仅可以取代挡风玻璃的遮阳板，还可以用于侧窗，省去笨重的遮帘和需要启动遮帘的电机。觉得太阳晒，手指点几下车窗玻璃就可以了。

购买汽车时，可能很少有人会关注到汽车玻璃。实际上，现在汽车玻璃隐藏着很多你想不到的黑科技。记者从市场了解到，这些具有黑科技的汽车玻璃大多价格不菲，便宜的要1000元左右，贵的则要6000元~7000元。

### 雨水感应玻璃最便宜也要1000元

开车中途突遇下雨，很容易影响视线。为了改善这种情况，越来越多的汽车玻璃都有雨水感应功能。

“现在汽车玻璃的功能越来越多，不过这种黑科技一般都是原厂玻璃才具备的，所以价格也相对较高。”沧海路一家汽车美容店的张经理说。

比如具有雨水感应功能的玻璃，据介绍，最便宜的也在1000元左右，稍微好一点的要2000元。

张经理向记者解释了自动雨刷的工作原理：自动雨刷的传感器根据落在玻璃上雨水量的大小来对雨刷的动作速度进行无级调节。雨量传感器隐藏在前挡风

玻璃的后面，利用光线在玻璃和雨滴中的散射现象，通过光反射回来的强度来判断玻璃上的雨水量。当玻璃表面干燥时，光线几乎100%被反射回来，负责发送远红外线的光电二级管就能接收到很多反射光线。玻璃上的雨水越多，反射回来的光线就越少，其结果是雨刷动作越快。

还有一种憎水玻璃，这种玻璃就是在前挡风玻璃外侧表面用有机氟树脂进行涂敷，当车辆以50到60公里的时速行驶时，玻璃表面的雨滴就会飞溅出来，这时候就是不使用雨刷也可以保持较好的可见度。

### 玻璃上的细线条其实是金属丝

不知道车主们注意到没有，在车辆的后挡风玻璃上面有很多细线条，你以为这只是简单的装饰吗？当然不是，这也是一个黑科技。

据张经理介绍，这些线条其实是金属丝，是用来对玻璃进行自动加热的。金属丝只有0.02毫米到0.04毫米粗，比人的头发还要细。400到500根这样由钨丝制成的加热

金属丝以2~3毫米的距离被缝合在一个薄薄的塑料薄膜上，最后薄膜会被粘贴在玻璃层之间。

当严寒的冬季或是下雨的时候，车内外温差较大，后车玻璃就会出现一层薄薄的雾气或霜花，驾驶员无法通过后视镜观察后方的情况，尤其是在倒车的时候就更危险了，此时这个加热功能就显得特别贴心了。

### 夜视玻璃一般只有豪车才有

现在有一些豪车的玻璃甚至具有夜视功能，比如奔驰S级、宝马7系等。它利用远红外线技术将黑暗变得如同白昼，驾驶员因此在黑夜里视线更清楚更远。夜晚，仪表盘会变为夜视系统的显示屏，且屏幕的位置就在驾驶员前面，观察起来非常方便，当红外探测仪探测

到前方路边有行人时，就会显示黄色的标识，提醒驾驶员要注意安全驾驶。

张经理说，这种玻璃一般只有豪车才有，比如保时捷，一块玻璃就要6000元~7000元，而奔驰S级的具有夜视功能的玻璃要5000多元，并且都要提前订货。

记者 朱锦华