

# 充值4万多元,可“一折做美容”?

一消费者称“祛斑不见效”,美容美发店承诺的90%返现未兑现



位于瑞景社区的宾格门店。

## 消费者充了4万多元,商家“返现90%”未兑现

2024年7月,阿云在宾格美容美发瑞景店做身体护理时,店员热情地向她推荐了一项“充红包返利”活动。规则听起来很简单:顾客按原价购买美容项目,之后商家会退还90%的现金,相当于顾客仅花一折的钱。

起初,阿云对此也心存疑虑。2024年7月,她抱着试试看的心态充值了一笔6588元的身体护理项目。当月29日,她就收到了商家退还的5000多

元。这次经历让阿云放下戒心。

不久后,阿云再次来到宾格美容美发,美容师给她介绍项目。“他们看我脸上有暗斑,就推销祛斑,跟我说,店里有个39800元的祛斑项目,保证做6次就能把斑去掉,而且同样参加返利活动。”在“一折祛斑”和“包祛斑”的双重承诺下,阿云再次充值了39800元。

同年8月份,在美容师的再次推荐下,阿云又追加充值了5000元做身体护理的项

目。这两次加起来,她累计充值了44800元。

然而,经过6次的祛斑美容,阿云发现自己脸部的暗斑却没有变化,抱着继续试的心理,她一直做了10次。“跟美容师介绍的不一样,多做了很多次,还是没有一点效果。”阿云渐渐怀疑宾格工作人员的话。

除了美容效果,按照活动规则,阿云理应获得40320元的现金返还。然而,承诺的返现却迟迟未到。

## 领取返现要排队,退现金变成“升级项目”

“返现的钱一直没退,我就去问我的美容师秀秀,她说他们原来的系统出问题了,公司换了一个系统,让我重新扫码登记。”阿云回忆,秀秀告诉她,退款是按照登记日期的先后顺序进行的,她的红包正在排队中,但什么时候能排到,并没有给一个明确的期限。

随着时间的推移,阿云逐渐发现事情并没有那么简单。“后来我才明白,他们其实是靠后面的人充的钱,去返给前面的人。退了一年都没退成,我感觉他们可能资金上出

了问题,退不出来了。”

更让阿云感到不安的是,她发现此前充值的收款码各不相同,明明是在思明区的门店消费,钱款却打入了海沧门店的账户。阿云透露,她身边也有朋友在宾格其他门店参加了“充红包返利”活动,同样未能拿到返现。

返现退款遥遥无期,商家开始主动约谈阿云,提出各种“解决方案”。阿云回忆,最先是一位自称宾格公司总部的人建议她将返现金额换成其他美容项目。“他们的项目都没给我看价目表,

他们口头说多少就是多少,我就没答应,我说该怎么退就怎么退。”不久后,店里换了新店长,提出让阿云“升级项目”,做医美,说是对祛斑有好处,结果阿云去了宾格店里,又被要求补1万元。“感觉他们说话不算数,变来变去。”阿云回忆。

“后来他们的总监跟我谈,说如果要退现金的话,只能退30%。”阿云拒绝后,又有人来和她谈,对方表示可以退40%现金,剩余部分转为项目金,她可在店内任意消费。

## 涉事美容师:“老板玩大了,我也在排队”

近日,导报记者跟随阿云来到位于瑞景社区的宾格门店。对于阿云做了多次祛斑项目却不见效果,店内工作人员的解释是:“每个人的体质不一样,别人祛斑是有效果的。”美容师建议阿云继续多做几次。

关于承诺消费者的返现什么时候到账,美容师秀秀解释:“现在不是按人头排

队,是按金额排。你们充值的钱,80%入店里,20%进红包盘子里面转,转给前面的人返现。肯定是要你前面的那些人排完,才排到你。”

消费者为什么要排队等宾格返现?秀秀称:“要前面的金额返完才到你的,现在退到哪里了,公司才知道,我们都看不到。有的人排得早返完了,有的人转成卡金继续做

项目,有的人就是等红包。”

在沟通中,秀秀透露,美容师也是这个活动的“受害者”,“我自己也有2万元的红包在里面排队”。

秀秀表示,“充红包返利”活动是2024年5月底在厦门各门店同步开始的,“整个厦门四五十家店,都是返90%。”谈及现状,秀秀说:“玩得太大了,老板玩大了,我们只是打工的。”

## 公司提出退40%现金 消费者:不接受

日前,自称宾格公司创始人之一的黄先生、自称宾格第五分公司总裁的张先生就此事与阿云进行了商谈。

张先生坚称宾格的祛斑项目是有效果的,“但不是每个人都有效”。关于“充红包返利”活动,张先生称始于2024年6月,是宾格开业八周年推出的活动,初衷是促进消费,并非融资。他坦言,问题出在合作方上。“当时我们是跟外面的一个公司合作的,我们现在也在起诉它。他们卷走了三四百万,如果有这笔钱,厦门这边早就处理完了。”他还表示,参与活动的消费者很多,后期确实产生了“拥堵”现象。

黄先生解释:“我们做这个活动,就是把每一个客人的消费拿出20%,返给前面的客人去做福利的。”

黄先生坦言,活动做了半年后,他们发现,这种模式难以为继。“比如前面有个客人要返10万,我每单拿出20%去返给他,需要50万的业绩才能把他这10万返完,补到后面就补不动了,所以卡住了。我们到2024年底发现不对,所以2025年一开年我们就不做了。”

对于目前的解决方案,张先生表示,退还30%现金,门店再补贴10%,共计退还40%现金,剩余金额转为可在店内任意消费的卡金。他还强调,这个方案是公司所有股东表决通过的。

黄先生补充说,宾格是厦门的本土品牌,“充红包返利”活动仅限厦门市场,其他地区的市场均未参加,但所有门店做的业绩全部要扫到红包里,推动红包。“这个红包问题,我们也困扰了很久,我们只是想快速解决。我们只是换种方式,让客户互相理解一下,一部分给你钱,一部分给你会员卡。”

但此时,阿云对宾格已彻底失去信任,她的诉求只有一个:“我不想再去了,只想让他们按照当初承诺的,把90%的钱退给我。”

## 严厉打击制售 假冒伪劣消防产品 同安开展“3·15”宣传活动

导报讯(记者 江小聪 通讯员 余雪燕)为严厉打击制售假冒伪劣消防产品行为,规范消防产品市场秩序,维护公共安全和消费者合法权益,3月15日上午,同安区消防救援局、公安分局、市场监督管理局联合开展“3·15”打击假冒伪劣消防产品暨消防科普宣传活动。

活动中,同安区消防救援局指出,消防产品是守护生命安全的“最后一道防线”,假冒伪劣消防产品不仅会贻误灭火救援时机,更会直接威胁人民群众的生命财产安全。此次宣传活动目的就是要让广大市民认清不合格消防产品的危害,学会辨别、主动抵制,从源头上消除消防安全隐患。希望社会各界共同参与、共同监督,积极举报消防产品违法行为,让假冒伪劣无处遁形。

为提升群众的消防产品真伪辨识能力和消防安全意识,活动设置多个核心体验区域,通过“实物辨别+模拟实验+互动教学”等形式,营造了浓厚的消防宣传氛围。

## “交通+反诈”进乡村 安全知识“送上门”

导报讯(记者 郑丽金 朱黄 通讯员 齐铭)为提升农村地区群众交通安全意识、文明意识、法治意识,全力防范农村地区交通事故、维护农村交通安全形势平稳,近日,“福建省美丽乡村行”交通安全巡回宣讲活动在集美区灌口镇田头村举办。

活动现场,腰鼓、古筝、答嘴鼓、歌仔戏等节目轮番上演。除了文艺表演,现场还设置了多个互动区:在游戏互动区,村民通过趣味游戏,潜移默化学习交通安全知识;在案例警示区,通过摆放交通事故宣传展板、交通安全大篷车视频播放事故案例警示片,直观展示交通事故的危害性;在安全知识咨询区,派出所反诈民警、交警业务骨干现场答疑,普及诈骗套路,培训防御性驾驶技能;在义务交警招募区,也吸引了市民群众现场报名,为守护农村交通安全贡献力量。

据介绍,下一步,公安交警将继续携手反诈部门,持续深化“交通+反诈”联合宣传模式,持续提升广大人民群众的安全意识。