

无奇不有的商品“捆绑销售” PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/288/2021_2022__E6_97_A0_E5_A5_87_E4_B8_8D_E6_c123_288563.htm 如今进超市购物的消费者都会发现，商家们爱把商品“绑着卖”：洗发水捆着梳子、休闲饼干绑着功能饮料、食用油搭上酱油、醋……近日，记者走访了贵阳市各大超市，发现这些捆绑销售的商品大都堆放在超市卖场较醒目的位置，并配之“买某赠某、加量不加价”等大幅宣传画，的确吸引了不少顾客。据调查，捆绑销售的商品一般分为两大类：买A赠A、买A赠B，即同类型的商品相捆绑，不同类型的商品相捆绑。一般来说，在价格不变的情况下，捆绑销售又分为下列几类：捆绑相同品牌的相同商品：如，某品牌洗发水捆绑同品牌小瓶洗发水；捆绑同一品牌不同商品：例如，某牌鸡精赠送一瓶该品牌酱油；捆绑不同品牌不同商品：例如，一瓶家庭装某牌沐浴露赠送另一品牌护发素。另一种情况是，捆绑后的商品高于或低于原来的价格。家住贵阳市宅吉小区的杜阿姨是超市的常客。她说，捆绑销售的形式给消费者带来很多实惠，花同样的价钱可以得到更多的东西，购买时也比较倾向于捆绑销售的商品。采访中许多消费者也表示，捆绑销售从一开始单一的同类型商品相捆绑到现在五花八门无所不“捆”，很多挨不上边的东西也捆在一起卖：洗衣粉捆着袜子、奶片捆着杯子、电风扇捆着床上用品等等，有的时候捆上的东西根本用不上。除此而外，某些捆绑后的商品实际是把两种商品的价格加在一起的，消费者并没得到实惠。一些顾客还反映有些捆绑赠送的商品质量问题令人担忧。贵阳消费者陈先生说，捆

绑销售的商品一般都是包装好的，购买时不能拆开来仔细鉴别其质量。前不久他买了捆绑一把伞的某品牌洗发水，拿回家拆开包装一看才发现伞是坏的。北京华联综合超市股份有限公司贵阳分公司一位负责人告诉记者，目前超市、商场等的促销手段一般就是打折、买赠(即捆绑销售)、抽奖等,而捆绑销售的形式是目前较为普遍和有效的。该超市每个销售档期都会推出部分捆绑销售的商品。在今年7月底8月初的整个档期，都是以捆绑销售为内容的促销形式，取得了很好的效果，销售量和来客量都比同期增长了20%左右。贵州大昌隆仓储式购物有限公司总经理助理王淑心说，在该公司的卖场内，赠品与其他商品一样都要经过严格的进场检查，符合销售规定的才予以上架。据贵阳市消协有关负责人介绍，赠送或捆绑的商品也要严格执行商品销售“三包”的有关规定，不能用残次品、等外品等质量不合格产品,签订了捆绑销售合同的要严格按照合同规定执行。消费者一旦发现赠品或捆绑商品有质量问题，可以向商家提出维修、退换等要求，也可以凭相关凭证向消协等部门投诉。100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com