

旧款羽绒服 派上新用场

天气转冷,羽绒服销售迎来旺季。买了新款羽绒服,前些年积攒的旧款如何处理成了难题。连日来,一种翻新羽绒服的服务受到不少市民欢迎:薄款羽绒服可以充绒加厚,几件旧羽绒服还能改成一床羽绒被。花费不高就能让“压箱底”的旧衣物“改头换面”,重新派上用场。

1 薄款变厚款

“当初买这些衣服花了几千元,与其放在衣柜里落灰,不如改一改大小和款式。”市民周璇自嘲道:“管不住嘴、迈不开腿,3年胖了12斤,很多衣服都穿不下了。”普通衣服倒无所谓,唯独几件价格不菲的羽绒服让她舍不得扔,一直很纠结。经朋友介绍,她带着旧衣来到府东街的一家裁缝店,请店主将旧羽绒服中的羽绒填充到新买的外套里。几天后取回,原本轻薄的羽绒服变成了厚实款,穿

上身十分暖和。她笑着说:“只花了380元加工费,就得到一件堪比千元品质的厚羽绒服,性价比真不错。”市民李萱则选择在网上寻找翻新服务。她有两件羽绒服,穿着略薄,羽绒也不够蓬松了。寄给商家后,每件都加充了100克羽绒,一周后收到成品,比原先厚实不少。运费、手工费和羽绒费加起来不到500元,比商场里购买同品牌厚款羽绒服便宜近一半。

2 改成羽绒被

“这床被子是你自己做的?真不错!我家里也有几件旧衣服,有空教教我怎么做。”10月30日,家住公元九里小区的王宁在楼下晾晒一床自制的羽绒被,引来邻居围观。将旧衣改被子的点子,来自西中环西社区网格员陈建娥。此前,王宁向网格员咨询家中大人小孩多件闲置羽绒服该如何处理,网格员便建议她尝试改造成羽绒被。

王宁上网搜索到相关教程,随后网购了合适尺寸的羽绒被壳,取出四件旧羽绒服中的羽绒,清洗晾晒后,均匀填充进被壳。整个过程并不复杂,却让她颇有成就感。目前,不少裁缝店或专业翻新店铺也提供改被服务,收费在250元到300元不等。王宁笑着说:“没想到旧衣服还能这么利用。比起商场里动辄几千元的羽绒被,这样实在太划算了。”



居民晾晒用旧羽绒服改制的羽绒被

3 订单真不少

“忙不过来,暂时不接新订单了。”邮电后街的一家裁缝店里,衣架上挂着十余件等待翻新的羽绒服。店主郭先生表示,从10月中旬起,就陆续有顾客拿着旧羽绒服前来,多数要求充绒加厚,也有人希望将几件旧衣拆开,合并改造成羽绒被。为保证效果,取出的旧羽绒需经过蓬松处理,这一步骤较为耗时。在社交平台上,“羽绒服翻新”近期成为热门话题,不少网友分享翻新步骤、展示成品。淘宝、京东等电商平台也涌现出许多销售“羽绒服外壳”的店铺。消费者可先购

买无填充的时尚外套,再另行找店充绒。这种方式不仅比直接购买品牌羽绒服价格更低,还能自主把控羽绒品质,避免以次充好。随着冬季来临,这种新兴消费方式受到不少年轻人追捧,成为他们追求个性与性价比的时尚表达。业内人士提醒,选择翻新服务时,从旧衣中取出的羽绒最好由本人保管,并现场监督装绒、封口过程,防止偷绒、换绒或充绒不足。若选择线上服务,可要求商家提供充绒过程视频,以保障权益。记者 李涛 文/摄

寒潮催热暖消费 智慧产品受青睐

深秋寒潮至,街头寒意渐浓。记者走访市场发现,家电商城、餐饮门店、生活用品卖场里,取暖电器、火锅消费、御寒衣物三大领域销售趋热,商家们积极备货迎客,市场涌动着一阵阵“热乎劲儿”,而兼具科技感与功能性的产品成为消费者的“钟情款”。这款空调能连接手机WiFi,下班前远程开机,到家就暖和了。”10月19日,亲贤街某大型电器商城内,导购员一边向顾客演示操作,一边介绍。记者看到,卖场内电暖器、制暖空调等产品被摆放在显眼位置,不少消费者在选购时除了关注制热功能外,对科技赋能的产品青睐有加。“老人怕干,特意选了这款带加湿功能的,这样取暖不燥。”市民王女士对挑好的电暖器表示满意。该电器商城工

作人员告诉记者,进入10月下旬,消费者对取暖电器的关注度迅速高起来,而带WiFi控制、加湿、空气净化功能的产品最受欢迎。但需要提醒消费者,选购取暖电器时需重点查看3C认证标识,确认产品功率与家中电路匹配,务必通过正规渠道购买,避免使用隐患。中午时分,水西门街上某特色火锅店店内座无虚席。餐桌上,红油锅底咕嘟翻滚,现切牛肚、鲜鸭血在热汤中上下浮动,升腾的热气,让人瞬间感到暖意融融。“天一冷就想吃火锅,一群人围坐在一起,暖身又热闹。”刚下单的市民乔女士说。服务员穿梭于各个餐桌间,步履匆匆,坦言最近中午和晚上都是高峰,翻台率比上个月高了近两倍。

都司街的一家火锅食材专卖店内,冰柜里的肥牛卷、虾滑、菌菇拼盘码得满满当当,货架上的火锅底料、蘸料种类齐全。“这两天到店顾客明显多了起来,食材买回家就能下锅,人们在家也能吃出地道火锅味。”该店店员指着新鲜的手打牛筋丸说。气温骤降,同样催热了御寒商品,在市内一家生活用品大卖场内,加绒卫衣、保暖内衣、棉鞋棉袜近期成了“香饽饽”,引得不少消费者选购。某品牌保暖内衣店店主介绍,今年的保暖服装用料更讲究,比如,由羊绒、羊毛、莫代尔、氨纶等材料按合理配比织成的新型混纺面料,制成的保暖内衣既暖和又亲肤,还耐洗耐磨,成为今年秋冬季节的热销款。

记者 李晓琳

家长街头扫码 招来推销电话

本报讯(记者 李涛)家长接孩子途中,在街头遇到“扫码送文具”的地推活动。虽然当场领到了文具,但随后几天却频繁接到培训机构推销课程的电话。11月1日,一位家长前往社区反映此事,希望提醒他人谨慎扫码。10月28日中午,西兴苑小区居民张女士去学校接孩子,走到兴华西街时,遇到几个人正在进行街头推广,声称只要扫码填写基本信息,就能免费领取文具。她按照要求操作,留下了个人电话及孩子就读小学六年级等信息。没想到,从当天下午开始,她每隔几小时就会接到陌生来电,对方一律是推销兴趣课程的培训机构。起初,她以为只是培训机构随机拨打的推销电话。但很快发现,对方竟能准确说出孩子的姓名、学校、年级等详细信息。她这才意识到,是扫码时填写的信息被泄露并“共享”了。随后的几天里,情况仍未停止。张女士在4天内共接到11个培训机构打来的推销电话。不堪其扰的她,只好将手机设置为拒接一切陌生来电,这才得以清静。事后,她将经历告知晋机西社区网格员倪慧军,希望提醒其他邻居注意。了解情况后,网格员在居民群和小区公告栏发布了“温馨提示”,提醒大家遇到此类“扫码领礼品”活动时务必提高警惕,谨慎参与,避免个人信息泄露。

“7天无理由退货”从签收次日算起

本报讯(记者 李涛)正值“双11”促销,居民网购了商品,收到货后觉得不满意要退货,可商家表示从售出之日算起,该商品已超出“7天无理由退货”的时限。11月1日,社区工作人员请教律师得知商家在偷换概念,“7天”应从签收次日算起,后经交涉顺利退货。家住安宁街89号院的杜大娘网购了一套冬装,收到试穿后觉得不好看,便申请了“7天无理由退货”。然而,商家回复称,从售出之日起,已超

过时限。老人感到奇怪,自己收到货才3天,怎么就“过期”了。接到杜大娘的求助后,玉园南社区工作人员咨询了山西华祝律师事务所的李晓宇律师。律师表示,网购时,“七天无理由退货”是消费者非常重要的权利之一,这来源于《消费者权益保护法》的规定。其中明确,“7天”期限自消费者签收商品的次日开始起算。如果期限的最后一天是法定休假日,以休假日的次日为最后一天。

消费者有权自收到商品之日起七日内退货,且无需说明理由,但有些商品除外,比如消费者定做的、鲜活易腐的、在线下载或者消费者拆封的音像制品、计算机软件等数字化商品。有了依据,社区工作人员与商家沟通,对方没再辩解,通过了退货申请。律师建议,消费者在网购时应仔细了解商品是否适用“7天无理由退货”,并保留好签收凭证,以便在退货时维护自身合法权益。