

# 头盔火了!

## “一盔一带”引发头盔销量猛增



资料图(都市快报)

### 事件概述

年初抢购口罩,现在,头盔成了不少人抢购的目标。近日,公安部通知全国将开展“一盔一带”安全守护行动,多地表示,6月1日起,骑摩托车、电动车不戴安全头盔,开车不使用安全带将会被严查!通知发出后,以前很少受到关注的电动车头盔成为线上线下的热销爆品。5月18日早盘,头盔概念股走强,截至午间收盘,相关概念股集体大涨。国金证券认为,按“一盔一带”新政要求估算,新增头盔需求缺口将超过2亿个。(来源:每经)

### 网友评论

@marco: 出来威,记得戴头盔!

@小帥: 骑电动车的就买吧,安全保命!我们开车的现在都被要求后排的人员系安全带勒。交警部门也是为了大家生命安全。

@A悦刻戒烟~geolo: 这也说明,目前有太多人不戴头盔。大家的安全意识都很弱。

@Ronnie\*chen: 欧美国家就是骑自行车都会戴头盔,这个是大势所趋。

@David: 发现多年前买的头盔升值了……

@与速哥同在: “一盔一带”政策出台,给了部分人可乘之机,工商部门应该关注一下。希望国家监管起来,对于投机倒把的,严惩不贷。

@小予tx: 头盔要戴,但大家不必过分担心无货,只是一时炒起,过段时间就回落了。

@渡: 现在市场上不符合质量标准的假头盔太多了。

@笑看花落: 生活处处是商机,后知后觉伤不起!

### 小编说两句

突然而至的需求在短期内集中爆发,头盔价格迅速上涨,曾经“炒口罩”的类似套路再次出现。对于恶意炒作、哄抬物价、牟取暴利的商家,相关部门当依法严查,绝不能允许肆意推动价格疯涨。小编也提醒大家,电动车头盔可别乱买。市民在自行选购时,要把安全性放在第一位。不要贪便宜购买低价头盔,最好是选购符合我国3C认证标准的头盔。



## 武汉五星级酒店转型自救 大门外开大排档食客爆满

### 事件概述

湖北武汉,酒店行业因疫情受到不小的冲击。武汉市一家知名五星级酒店在大门外的广场,摆满餐桌开起大排档,现场露天烧烤,吸引了不少市民前来消费。酒店相关负责人表示,出于自救的目的,确实是酒店开业5年多来第一次以大排档的形式面向市民朋友,大概有将近70款的菜品,价格也是相当的亲民。顾客说,菜品质量和价格都挺好,武汉人要一起努力。

(来源:梨视频)

### 网友评论

@骨肥如柴: 五星级的烧烤,零星级的价格。

@男朋友bot: 求生欲很强啊。

@蹄驴的脑袋: 老板也是下了不小的勇气啊!

@舞动红: 这个可以,在五星级酒店吃五星级大厨做的烧烤,再来一扎啤酒……完美!

@洪相散人: 必须得改啊,老百姓需要的是烟火气而不是什么仙气。

@智者寺扫地僧: 户外通风,利于防疫,请推广。(生命比伪市容更重要,一刀切的市容城管让人间没了生活气息。)

@情感大师bot: 今年的酒店都挺难的,希望疫情快点过去吧。

@牛凯特同志: 北京香格里拉都开始卖菜了……

@白沙\_0105: 年纪大了,看完有点心酸,武汉加油啊!最近在网上买热干面支持武汉,一定抽时间去武汉旅游,看看这座城市。

@懂点法的老实人: 哈哈,前有幼儿园自救卖烧烤,后有五星饭店自救变大排档。在中国人眼里,吃真的是很重要的。

### 小编说两句

五星酒店的“花式自救”,纷纷选择放下面子和价格,给客人提供更优质的食品和服务。可能跟疫情之前的营业额还是没法比,但这是一种“饵料”,向社会宣布企业已经复工复产,欢迎消费者前来消费,从而唤回武汉的“烟火气”,让人们看到希望,这对于酒店品牌的重塑是一个好的机会和出路。比起经济账,品牌账的角度值得所有从业者思考。



## 时隔28年想起买过一套房 再登门发现被“鸠占鹊巢”

### 事件概述

近日,深圳张先生称,姐姐1992年花33万元买了一套144平方米的房子,一直没住被遗忘。然而,28年后再登门,昔日毛坯已变成精装修,里面还住了一户人家。华天花园物业管理处主任表示,只知道房屋管理费一直是现有住户在交。而有居民表示,住户不是业主,是撬开门住进去的,目前房子已涨至600万。16日,现住户回应,称房子是父亲从他人手上购买的,目前已经联系不到卖房的人,父亲受此事影响生病住院。

(来源:广州日报)

### 网友评论

@BombacaceaeKapok: 戏都不敢这么拍……

@32223: 这个是相当有深度的故事。

@M: 1992年能拿出三十多万元买房的,还能忘了的!有点蹊跷。

@瑾瑾: 有这种可能,我有个朋友买了一个车位,十多年后才想起来今年刚刚想起来在去过户。我信有这种现象。

@ljw: 第一,现在住户可能被骗,买了不合法的房子;第二,买下的房子都可以忘记,我不相信这个世界上有忙到这种程度的人,如果有那就事出有因;第三,这说明买房还是要本本啊,两家都没有本本导致这些问题的发生。

@潇湘夜雨: 吓得我赶紧回忆了一下自己有没有买过房子而忘记了的事。

@王刚律师: 办证太麻烦,既然忘了28年,为了不影响心情,不如继续忘记,毕竟快乐才是人生目标!

### 小编说两句

事件的离奇程度恐怕是可以当小说看了。按新闻上对双方的采访,两家都表示自己是出钱买的房,然而目前都没有房产证。一房“两主”的具体情况,还是要具体查明,甚至也不排除开发商一房两卖的情况。如果房产属于原屋主所有,那么她后续办理产权证后可通过法律途径要回房子。真相只言片语恐难作出个结论,但也提醒我们房产产权的重要性。



## 奶茶穿上“内增高”? 商家:怕顾客烫手

### 事件概述

5月12日,湖北武汉,有网友晒出自己购买的网红饮品,拆开大杯发现有“内增高”底部虚空,并且与小杯几乎同高。网友质疑,店家这样是否存在过度包装和虚假宣传误导消费者。对此,该连锁店官方客服回应称:大杯菜单上有明确标注是600毫升,不存在虚假宣传。而大杯设计底部空心,主要是怕顾客烫手。(来源:新京报)

### 网友评论

@我的屿海2020: 加杯子的量,不加奶茶的量。

@Gary2019: 行业潜规则?

@摩托老年组刘芳: 隔热防烫手?你倒是做成透明的啊!

@假装像个设计师: 不喝大杯的我们活该被烫?

@金主哥: 那我买常温的哪来的隔热呢?

@冰糖去糖: 雪顶咖啡这类的隔什么热?怕客户冻着?

@风雨兼程为你520: 这是怕你们喝多了对身体不好。

@kerryfrost: 如果容量标注没错就没有欺骗消费者吧。

@熬阿猫阿狗bot: 不管你怎么说,客观上还是对消费者造成了误导。

@徐尔璞要继续爱法律: 我问服务员,大杯和中杯在容量上有什么区别,服务员说没有,但是大杯贵四块还是六块。

@偷瞄姐姐是喋喋粉: 隔热可以有那种杯套加高的,起码不会误导,而且大杯收的钱多了量一样,那我不如不隔热。

@o坐在门前吃西瓜: 我认为可以认定为虚假宣传和欺诈,可以向消费者协会投诉了吧。

### 小编说两句

小杯+空心隔层=大杯?恐怕称得上障眼法的最高水平了。很多网友都想起了电影中罗永浩客串的角色在星巴克点单时“自打脸”的一幕。诚然,商家在点单页面标注了大杯的容量,柜台也有告示牌,便不能说商家欺诈消费者。但商家在设计杯身产品时是否也应考虑消费者的感受?这样的设计怕是不会被消费者所接受。商家还是想想别的办法吧。