



2万元超声刀美容效果不明显

市民质疑虚假宣传 涉事美容诊所:资质齐全,未承认虚假宣传

□晚报记者 张宝凯

随着人们生活水平的提升,很多女士舍得花大价钱去做美容,但因美容效果不佳引发的一系列消费矛盾纠纷,把医美消费取证维权问题推到了舆论的风口浪尖。4月13日,市民赵女士反映,她花费2万元做了“美某某超声刀”,但效果不佳,她认为该美容诊所涉嫌虚假宣传。目前,市场监管部门已受理赵女士的投诉。

赵女士说,在她的微信朋友圈里,常看到一家美容诊所人员发布的一款名为“美某某超声刀”的宣传广告图片,看完图片后,给人感觉是该超声刀应该是针对女性的额头纹、鱼尾纹、面部臃肿、下垂等具有改善效果。简单微信沟通后,2025年9月10日,赵女士来到了该超声刀美容诊所。

“他们一直发这个广告,正好我自身也有脸部内、外轮廓和细纹、肤色的问题,对应该超声刀的适应症。那天我到了美容诊所,交了2万元费用,当场做了超声刀。”赵女士介绍,做完后,她询问多久能见效,美容诊所一名工作人员告诉她,两到三个月就能有效果。



赵女士介绍,做完两个多月的时候,美容诊所给她打电话询问效果,赵女士感觉效果并不明显,诊所方让赵女士到店里,现场沟通。“对于效果,感觉诊所方自己都无法自圆其说,一边说效果好,一边又说时间短。”赵女士说。

又过了一个月,到了诊所方说的三个月的见效时间了,但赵女士感觉效果还是不明显,便就此进行了投诉反映。“2025年12月25日,我投诉到了滨城区卫健委,投诉内容是超适应症,术前没有任何面部检查和血常规检查,病历不合规等方面。当天我也投诉到了滨城区市场监管局,内

容是虚假宣传。”赵女士说,投诉的目的,一方面是想给自己讨个说法,另一方面也是想让他做该超声刀的女士能慎重对待,不能一味地听信广告而冲动消费。

赵女士说,投诉后的第二天,诊所方给她打电话,让她到诊所一趟,就其投诉的情况进行沟通。“我到诊所后,对于我投诉的效果不明显一事,一名工作人员说我年龄大了,当时就跟我需要打肉毒素。我想打肉毒素的话就不用去做2万的超声刀了,正是因为不想打才想通过超声刀进行面部改善的,代价就是费用高。另一名工作人员则夸赞说效果很好,并非没效果。”赵女士说,诊所方坚称有效果,但她并不认可,当天的沟通,双方未达成一致意见。

投诉后,滨城区卫健委回复赵女士,“该美容诊所的资质齐全”;滨城区市场监管

门于今年1月20日给赵女士的回复显示,“符合受理条件,决定受理”。“后来诊所自己承认虚假宣传了。”赵女士说。

根据赵女士提供的美容诊所的宣传照片,记者注意到,该宣传图片印有“某品质医美”、“美某某 真正的超声刀”、“适应症 外轮廓 内轮廓 细纹 肤色”等字样,并配有一台仪器的外观。该宣传图片上未标注该超声刀的效果等内容。

4月13日,记者来到了该美容诊所,相关负责人介绍,该诊所资质齐全,针对赵女士一事,已提起诉讼。

记者表示,赵女士认为诊所存在虚假宣传等问题,诊所能否同意第三方鉴定,以最终确定哪方有责任,该诊所人员认同记者的观点,同时她向记者明确表示,诊所并未承认有虚假宣传,诊所营业多年了,项目是有效果的。

赵女士说,诊所方坚称有效果,但她并不认可,当天的沟通,双方未达成一致意见。

费率暴涨 166%

闲鱼新政冲击滨州二手交易用户

□晚报记者 时晨

4月3日,闲鱼平台发布《关于鱼小铺工具优惠政策调整及相关规则和协议修订的公示通知》,明确自4月18日0时起,对鱼小铺专业卖家执行新的软件服务费率。新政在滨州二手交易圈引发广泛关注,从普通市民到个体商户,从学生群体到职业卖家,受到不同程度影响。

费率上涨: 服务升级,部分调整

最新重磅调整出现在4月3日发布的公告,调整核心内容为费率上调。首先是基础收费规则,2024年9月1日至今,全体卖家基础费率为0.6%,按成交额含运费计算,单笔最高60元封顶。而4月18日后鱼小铺专业卖家软件服务费将彻底取消原单笔60元封顶限制,上不封顶全额计费,不再享受“月成交额超1万元加收1%”的门槛优惠,所有订单全额按1.6%计费,成交额包含买家实付款、运费、平台红包、补贴等全部金额,且退款订单已扣服务费不予退还。

平台表示,鱼小铺是闲鱼

官方推出的专业卖店铺功能,通常为邀请制开通,相当于平台内的“正规小店”。对于职业和批量经营的商户、长期副业卖家,开通鱼小铺确有优势,如上架量大幅提升,最高可发500件,部分类目更高。商品管理功能更强,流量与曝光更高。平台权重、推荐机会更多,有专属流量池,也可具备7天无理由等信任标签,还有数据与粉丝工具如流量/转化看板、粉丝价、粉丝抽奖、粉丝管理等,订单售后更完善。

因鱼小铺工具全面升级,新增智能宝贝管理、高效运营工具、数据洞察等功能,做出费率调整,也就是为覆盖AI技术研发、平台运维、交易安全等日益增长的成本。平台强调,普通个人卖家费率仍为0.6%,单笔60元封顶,仅对高频职业卖家上调费率,旨在筛选优质商家、净化交易环境。

本地卖家: 小钱算大账,利润被“蚕食”

滨城区宝妈李女士说:“以前卖宝宝衣服、玩具都是纯赚,现在每单都要扣钱。”李女士每月卖20多单、总额约3000元。“卖一件80元的外套,

扣0.48元;卖500元的婴儿车,扣3元。一个月下来也要十几块,虽然不多,但对于最近经济拮据的我来说,也隐隐心痛。原本打算加入鱼小铺,现在我犹豫了。”

滨州本地的一些商户和职业卖家均感到了成本增加,利润缩水。黄河五路二手家电店主陈先生从事二手家电生意三年,开通鱼小铺后月销约5万元,“以后手续费得800元,相当于每月少卖两台小洗衣机。”他给记者算了笔账:“一台冰箱卖1500元,以前扣9元,现在扣24元;卖一台5000元的中央空调,直接扣80元,除去人工成本等,我利润只有百十元。”目前陈先生已打算关闭鱼小铺,回归普通个人账户,“宁愿少点流量,也不想被平台抽走这么多利润。以前鱼小铺对我们来说是福利,现在快成了负担。”

对于滨城区服装尾货商刘女士来说,开通鱼小铺能上架500件货,流量也多,月销总额2万多。4月18日新规实施后,刘女士的订单将全部按1.6%扣费,为维持利润,她已全面调价:“以前能砍价,现在实价不议,明确跟买家说涨价是因为包含平台手续费。”同

时她开始转战滨州本地微信群、朋友圈,“老客户都转线下交易了,能省一点是一点。”

买家担忧: 成本被转嫁,二手难“捡漏”

对买家而言,最直观的感受是“捡漏变难”。不少鱼小铺卖家通过涨价、减少优惠等方式转移成本,商品标价更坚挺,议价空间变小。而普通个人闲置商品因成本稳定,更受消费者青睐。

滨城区市民王先生是一名家具、家电买手,“最近明显感觉卖家标价硬、不议价,尤其是鱼小铺商户。我看中外地商户的几台二手空调,这两天标价1000元,但由于某些原因,我五月份才能下单购入,可现在卖家说等五月份买的话,要1016元,直接说要补1.6%的手续费。”他担忧:“长此以往,闲鱼价格优势会消失,跟实体店或者别的购物平台差价越来越小,二手平台还有多大意义啊?”

滨州当地学生小吴经常购买二手书和数码闲置,他说:“买二手的教材辅材、键盘、耳机,以前几十块能成交,

现在卖家直接加价。比如一本30元的书,现在要32元,虽然只多2块,但感觉被转嫁成本,很不舒服。而且现在很多卖家为规避1.6%的高额手续费,优先出给自提的,线上交易反而没优势了。”

理性交易: 看清规则,保障权益

相关部门提醒广大市民用户,二手平台交易首先看清费率:普通卖家0.6%、60元封顶,鱼小铺1.6%、无封顶。下单或发货前确认卖家或买家资质等,线上交易尽量保留聊天记录、订单信息、支付凭证。选择同城自提时,注意交易安全,买卖双方优先选择在公共场所见面,同时需警惕交易风险凸显,如遇消费纠纷可通过平台客服或12315热线维权。

从免费到收费、从普惠到分类定价,闲鱼此次新政,既体现了平台对普通个人闲置用户的保护,也让专业二手经营者面临新的考验。对滨州用户而言,平衡成本与安全、理性交易,才能在二手市场持续淘到实惠。