

备受追捧的家用美容仪有用吗?

“这款美容仪日常价是6000多元,今天在我们直播间,只要4429元,还送超值11件套赠品。”这是一场带货直播中,一款美容仪的介绍词。小陈看着主播的展示,很是心动。

事实上,小陈今年只有26岁,作为“95后”她却早早开启了“抗初老”模式。

近年来,很多爱美的女性已不局限在护肤的基本操作上,已将目光放在了具有更深层次功效的医美上。而美容院高额的费用和大量精力投入又是大家不得不考虑的成本问题。因此,家用美容仪就成了现代女性的心头好,很多人都对其赞不绝口。

市面上的美容仪种类繁多

据CBNDATA调查数据显示,91.3%的“90后”受访者考虑将医美作为抗衰老办法之一,信任度远高于“护肤”和“健身”等选项。

记者调查了市面上较为流行的几款美容仪产品,价格在几千至上万元不等。其原理主要是利用物理、电子技术、光学等方法达到深层美容效果。具体来说,以下几种较为常见:

电流、脉冲、微振动方式:对人体皮肤、经络、穴位实施作用,以达到紧肤、去皱的功效,使肌肤增加自身弹性。各色光照方式:运用各种颜色光对肌肤组织不同的作用机制,改善人体肌肤状况。射频方式:利用高频电波对皮肤表层作用,使皮肤收缩,达到去皱、收紧肌肤的效果。超声波方式:利用超声波高频震荡的特性,对人体肌肤作用,使肌肤产生高能量的运动,达到收缩肌



肤的作用。电子导入方式:通过利用电子电流物理渗透导入作用,把相关美容产品、药物导入皮肤内部,达到美容的效果。

除此之外,还有真空吸附式、激光疗法、水浴疗法、磁场机理等等十多种。且不说商家宣传的这些原理是否有依据,光是这些五花八门的名称,就吸引了很多客户。

产品体验效果众说纷纭

近日,记者采访了一些美容仪使用者,进一步了解美容仪在客户群体中的实用程度。

“我买入这款美容仪已经4年多了,它集清洁、导入、提拉紧致这些效果多功能于一体,可以从洗完脸之后护肤的第一步开始用。但整体使用下来的效果并不明显,清洁方面确实可以二次清

洁出来一些脏东西,但是在皮肤细腻程度、提拉紧致方面,并没有看到多大效果,其实我已经闲置很久了。”

“我的这款是功能性比较单一的,电流款,专门做提拉紧致效果的。但是我正是看中了它的这一点,因为我的皮肤没有太多问题,我只是想抗初老。第一次使用起来,还是被它的电流刺激吓了一跳,用在脸上麻麻的,配合产品自带的精华液,可以看到下颌线有明显的提拉,长期使用下来,我认为还是有一定效果的。”

“我的这款是射频仪,广告宣称可以刺激深层皮肤的胶原蛋白再生,当时也是看中了这一点。但整体用下来,法令纹和皱纹的改善并不太明显,不能说完全没有用,但是我记得勤做护肤也可以达到这样的效果,几千块钱花的并不是很值。”

不论感受如何,但受访者一致认为,即使美容仪有医美的功能,但要想真正解决皮肤问题,还需要去正规的医疗机构进行,单纯靠几千块的美容仪是不可能达到医疗效果的。

美容仪的日常操作需谨慎

近年来,随着美容仪的广泛使用,也出现了一些被美容仪伤害的案例。

2021年,有消费者反映自己被网红美容仪烫伤,脸部泛红,需要就医。而投诉到商家后,商家却回复产品没有问题,是消费者自身使用手法不当导致的。

随后,该网红美容仪被委托至权威的第三方检测机构检测,结果显示,其金属部件温升实测值最高为49.1K,以实验室环境温度通常在25℃左右计算,集合49.1K的温升值,该款美容仪工作状态下面温度最高达74.1℃。专家介绍,当表面温度超过标准限值,46℃以上就有可能导致低温烫伤。

记者采访了山西省中西医结合医院皮肤科主任张娟,她讲道:“一般传统的射频仪器是通过高温作用于人体肌肤,如果操作不当,有导致溶脂以及面部塌陷的风险。建议在延缓衰老的道路上,选择安全、风险较低的方式。”

家用美容仪作为专业医美的替代方法,可以做改善皮肤的权宜之计,但缺乏专业仪器和手法的作用下,其效果可能没有宣传的那么明显。消费者应当合理理解其功效,在选购和使用,要谨慎操作,避免带来副作用。

(山西)



企业抢占市场蓝海 力争五年内全面普及新风空调

健康消费逐渐成为近年来新的风向。新风空调也应运而生,并打开了一个全新的蓝海市场。记者近日从多家白电厂商了解到,新风空调将成为他们今年的主打产品。

据奥维云网(AVC)数据,2021年我国空调全年零售额1527亿元,同比下降1.2%,零售量4689万台,同比下降8.7%。量额双降的背景下,白电厂商开始把新风产品作为后期发展的重点。空调的新风功能,由于它能够利用离心风扇,实现房间空气和室外空气之间的流通、换气,还有净化空气、保持室内空气新鲜的作用,格外受到用户的青睐。

TCL实业副总裁、TCL空调事业部总经理陈绍林告诉记者,第一代空调是变频空调,解决的是制冷制热需求;第二代空调是变频空调,解决的是节能舒适需求;第三代空调是新风空调,将要解决的是智慧健康需求。

目前市场的主流空调产品仅是温度、湿度调节器,不能有效解决消费者对室内健康空气的需求,“空调产品十几年没有突破创新了,新一代的空调产品是带新风功能的空调产品。”陈绍林表示。

记者获悉,自去年以来,格力推出了臻新风新一级新风空调,美的也推出了新风无风感空调·风语者II系列,新风无风感舒适星SE空调等;长虹推出了“新氧舱”以高端新风柜机。在今年年初,TCL空调就发布了智慧新风空调和以小蓝翼为首的技术IP矩阵,前不久,TCL又发布了新风空调小蓝翼II新品……

奥维云网的监测数据显示,2021年线上新风空调规模为8.2亿元,同比大涨492.7%;线下新风空调规模为19.1亿,同比同样大增57.4%。市场持续热捧,企业也趁机不断加码。第四季度,线上市场在售新风空调的机型数量达到107款,品牌达到9家。在品牌和消费者的双向推动下,新风空调市场持续“生长”。

不过,面对新风空调这一新兴产物,各家的打法也不尽相同,有的主打大吸力,有的主打换风。如海信的新风空调璀璨X810以去除装修室内污染为卖点,美的则以智能化为卖点。

陈绍林表示,针对目前市面上的新风产品不同程度地存在新风量不足、噪声大、舒适性差等问题,TCL的新风空调的卖点是通过降噪技术实现了大新风量低噪声、利用多场景空气品质的智能控制显示室内空气质量状态,发明了“小蓝翼”高舒适性新风气流组织射引结构,实现恒温舒适效果。

据陈绍林透露,TCL空调的目标是在未来五年实现中国市场不再销售无新风功能的空调,通过大力推广新风空调的普及,推动空调行业的进步。

(南都)

江泰(宁夏)保险发布“帮宁保”“助宁赔”服务产品

本报讯 近日,江泰保险经纪宁夏分公司在宁夏银川召开“江泰(宁夏)保险消费者权益服务中心成立两周年暨‘帮宁保’‘助宁赔’产品发布会”,宁夏保险行业协会秘书长、银川市知名律师、保险消费者权益者代表参加了本次活动。

本次发布会上,江泰保险经纪宁夏分公司发布了江泰保险经纪2021年十大典型索赔案例,涉及卫生健康、安全生产、跨省旅游、校园安全、海外务工等多个民生领域,并就保险消费热点问题进行了专业解读。

发布会上,江泰保险经纪宁夏分公司、江泰(宁夏)保险消费者权益服务中心发布了江泰“帮宁保”“助宁赔”服务产品。其中,“帮宁保”服务主要针对广大保险消费者在选购保险的过程中“看不懂”“难沟通”“跟不上”的问题,为宁夏保险消费者提供了一系列有针对性的解决方案。

江泰保险经纪宁夏分公司总经理姚兴宝表示,保险的存在就是转移人民生活和社会生产过程中的各类风险,公司“帮宁保”“助宁赔”产品,将有效填补基于保险消费者权益的专业服务,能够让消费者购买保险更实惠、理解保单更清楚、理赔索赔更简单,权益保障更充分,为社会提供维护消费者权益的一站式服务。

对于赔偿在保险消费者权益保护中的作用,江泰保险经纪宁夏分公司副总裁崔敬向记者表示:“保险的补偿机制、风险管理机制和资金融通功能是保险的三大功能,其中最核心的就是赔偿,赔偿是一个最基础的功能。也是保险消费者最直接的诉求。一旦赔偿出现问题,对保险消费者的权益其实是一个最有挑战的问题,这也是我们‘帮宁保’‘助宁赔’最关注的问题。”

(王儒)

行业资讯

河北邯郸培育壮大白色家电产业集群

插线、摁键……3月10日下午,邯郸市经开区美的厨卫电器产业园,一座面积4.5万平方米的厂房内,工人们正在作业线上有序忙碌。

“这是项目一期的联合车间,去年底开始试生产,这个月正式上量。我们采取边生产边基建模式,目前厂房周边道路及污水处理站等配套设施仍在紧张建设,预计4月底全部完成。”邯郸美的智能厨电制造有限公司制造部部长何非介绍,邯郸厨卫电器产业园是美的集团在省内布局的第3个厨电产业园,项目总投资50亿元,总建筑面积50万平方米,主要建设电热水器、集成灶类产品与净水产品车间。其中一期投资8.39亿元,将形成年产电热水器300万套、集成灶20万套的生产能力。“目前,电热水器已达到月产8万台的生产能力,预计6月份可实现月产18万台;集成灶项目已实现70%的生产能力。”

“生产智能化”是邯郸美的厨卫电器产业园项目的一大特点。这里的万人机器人保有量达1500多台,是美的集团为数不多的所有设备通过5G技术连接的工厂,物流也是通过智能机器人作业。

何非介绍,该项目充分利用美的集团自主研发的工业互联网、机器人自动化等技术,结合5G、AI、AR、大数据、云平台等创新技术,将打造一个设备自动化、生产透明化、物流智能化、管理数据化和决策数据化的世界级“灯塔工厂”。同时,项目充分应用绿色生产技术,近期将在车间房顶安装光伏发电设备,建成后整个产业园将用上绿色电源。

“今年厨电项目预计销售收入20亿元,力争5年至10年内,为邯郸再造一个百亿级家电企业。”对于企业的发展前景,何非信心满满。(河北)

记者昨日从河南省郑州市商务局了解到,3月19日起,以“绿色消费低碳生活”为主题的绿色家电以旧换新活动将全面启动,活动持续至6月30日,每台补贴最高不超过500元。

补贴产品范围包括:空调、电视机、电冰箱(含冰柜)、洗衣机、烟机、

新家电的购买人必须一致。

消费者可通过“郑好办”APP活动专区进行家电以旧换新补贴申报,填写个人或单位基本信息、旧家电回收及新家电购买意向信息。申报信息提交成功后,通过预约上门收取或自行带货到意向门店进行旧家电回

河南郑州将启动绿色家电以旧换新活动

灶具、热水器、净水器、空气净化器、电脑共10类。补贴对象为郑州市域内常住居民及机关、企业、事业单位。

消费者在活动期间,交售旧家电,并在市内参与活动的商家购买补贴范围内的新家电时,可享受家电以旧换新补贴。补贴标准按购买单件新家电实际成交价格(不得低于1000元,不含旧家电回收折价和商家折扣)的20%给予补贴,每人最高可换购5台,每单位最多可换购50台。交售旧家电与购买

收。回收价格根据正常市场行情由双方自行协商确定,回收价款可在“郑好办”APP活动专区“我的参与记录”内查询结果信息,不以现金支付,在购买新家电时自动折抵价款。

完成旧家电回收的消费者,可到参与活动的意向门店选购新家电,出示“郑好办”APP活动专区活动参与记录,并通过“云闪付”APP以“被扫支付”方式进行付款,开具发票;符合补贴条件的,按照活动标准直接享受家电以旧换新补贴。(河南)

观点

给废旧家电一个「好归宿」

你家淘汰的电视、手机、洗衣机去哪了?随着电子产品更新换代加快,被淘汰的废旧电器也越来越多,直接丢弃有点可惜,卖给回收商一时又找不到合适的收购商家,废旧家电的回收成了现实问题。

不管废旧家电现在何处,都应该完善它们的回收渠道,让这些曾经“发光发热”的“功臣”,有一个“好归宿”。

替换下来的废旧家电如何处置是个现实问题。一则,找不到统一回收的渠道。现在除了偶尔能在小区听到“废旧手机换金换银子”的吆喝,的确不好找到家电回收渠道。在确实要淘汰旧家电的时候,大家也只是希望有人将这些淘汰品拉走就好,并不会留下固定的联系方式。再有,一些体积较大、拆解搬运难的废旧家电,一般会等着收废品的上门回收,即便有商贩上门收购,大家也不会太关心,这些废旧品被拉去了哪里。因此,为旧家电找个好归宿是值得关注的问题。

旧家电回收应变废为宝,做好了这项工作,就可以实现经济效益和社会效益的双丰收。垃圾是放错地方的资源,这个观点已经成为社会的共识。中国(灵武)再生资源产业示范基地,立足废旧家电拆解回收产业,已经形成了一定规模和影响力,这是现实中我们发展起来的实例,着眼未来依然有着广阔的发展空间。

当务之急,还是要规范废旧家电回收体系,打通旧家电回收堵点,确保废旧家电有去处。相关部门要不断完善与升级废旧家电回收体系,可以与正在开展的垃圾分类工作相结合,探索“互联网+回收”的方式,打造绿色、智能的废旧家电回收处理体系,让旧家电都能得到妥善处理。旧家电环保回收也是一个大市场,应该鼓励企业积极尝试更环保的家电回收方法,让市场的力量在废旧家电回收中发挥更大作用。当然,个人更要从自己做起,争做科学回收废旧家电的支持者和参与者。只有全社会都动起来,废旧家电才能有“好归宿”。

(周志翔)

张家口市宣化区多管齐下培强扶壮农村集体经济

近年来,张家口市宣化区把发展壮大农村集体经济作为推进实施乡村振兴战略的“关键一招”,大胆创新发展理念和工作思路,积极探索“承包租赁、物业服务、集体经营、生产服务”四种模式,引领村集体经济步入了高质量发展的快车道。

该区针对脱贫攻坚工作中存在的“贫困户收入持续稳定增加、村集体收入缺乏后劲和可持续性”短板弱项,聚焦“产业兴旺、生态宜居、乡风文明、治理有效、生活富裕”总要求,专门制定出台了《宣化区关于进一步发展壮大农村集体经济的意见》,在原有96个脱贫村乡村振兴工作队的基础上,组织109个区直部门单位新选派161支乡村振兴工作队进驻非脱贫村,发挥“智囊团”和“参谋员”作用,为发展壮大农村集体经济提供了体制机制和人才、资金、技术等全方位保障。

该区区位优势显著、市场经济活跃的城中村,采取承包租赁的模式,鼓励村集体“筑巢引凤”,利用集体经营性建设用地兴办商业店铺、集贸市场、仓储设施、车间厂房、写字楼等,通过对外承包租赁增加集体收入。

位于主城区的城中村——春光乡西城村先后建成2250平米的底商、3500平方米的写字楼、30000平方米的综合楼等固定资产租赁经营,2021年村集体经

济收入达到170万元。

村党支部设立了村民生活保障基金,对年满60周岁的男性、年满55周岁的女性每人每月发放500元—600元养老补贴,同时每人每年补助医保70元;按照每户每年120元的标准发放独生子女费;对考入大学的本村村民,奖励1000元至2000元,村民们心里乐开了花。大力推行物业服务模式壮大集体收益,对地处城乡接合部、中心集镇、主干道沿线等交通便利的村,引导村党支部盘活闲置土地、房屋等资产,建设企业园区、集贸市场等区域性商贸中心,引进龙头企业,大力发展物业经济,通过提供管理服务,壮大集体收益。

侯家庙乡泥河子村依托110国道交通优势,流转土地建成占地860亩的工业园区,提供水、电、路、通讯和环境卫生等服务保障,提高服务质量,优化营商环境,仅用三年的时间就吸引生产、加工、服务等行业近百家企业入驻,同时还解决了150多名村内剩余劳动力“家门口”就业问题。

该区对经营性资产匮乏、无特色产业贫困村,指导村党组织用足用好上级扶持政策,积极争取扶持资金建设政策鼓励支持的产业项目,由村集体统一经营管理,制定科学规范的运行监督机制,实现稳定增收。



赵川镇赵柳村抢抓上级支持发展光伏产业的政策机遇,申请壮大村集体经济扶持资金130万元,建设屋顶分布式光伏发电项目。2017年建成装机容量160千瓦的光伏电站,累计增收52万元。

村集体有了经济收入,就加快推进村基础设施建设,修缮了村民活动中心、互助幸福院,对主干道墙体进行了美化,增加农村文化元素,定期清运村内垃圾,村庄旧貌换新颜,营造起干净、和谐、文明的人居环境。

推行生产服务模式,“腾笼换鸟”增加集体收益,对种植规模大、产业特色不明显的传统农业村,采取“党组织+合作社+农户”的模式,由村党组织牵头成立专业合作社,通过提供政策扶持、基础设施建设、技术指导、生产资料、销售渠道等服务,引领群众调整农产品种植结构,提高土地综合收益,壮大特色产业,实现集体经济和村民收入“双增长”。深井镇马圈村党支部牵头成立了宣深蔬菜种植专业合作社

社,建成秋蔬菜大棚518个、育苗大厅8个、蔬菜交易大厅3700平方米,联系北京新发地、岳各庄等大型蔬菜批发市场固定收菜商6个,实行统一生产、统一管理、统一销售,变“大田作物种植”为“棚室蔬菜基地”,一跃成为闻名张宣地区的大棚蔬菜特色村。2021年村集体经济收入19万元,村民人均纯收入达到1.7万余元。

(阎宝辉 孙明鹏)