

湖北育婴行业调查报告出炉

托育早教“差评”最多 这些消费陷阱要防

武汉晚报讯(记者刘睿彻 通讯员张濛艺)10月30日获悉,湖北省消费者委员会发布了2025年度全省育婴行业消费调查报告。报告显示,消费者对育婴行业的总体满意度为74.98分,其中,托育和早教服务以64.9分的成绩“垫底”,母婴店、婴儿用品店等满意度最高,为79.23分,两者相差约14分。

报告通过真实案例,深度剖析了当前育婴行业普遍存在的消费陷阱,湖北省消费者委员会联合多位法律界、社会学界专家,为宝爸宝妈们“避坑”支招。

陷阱一 “特级月嫂”是骗局 国家根本没这标准

【案例】武汉一位新手妈妈,本想签约某公司的“特级月嫂”赵阿姨,中介承诺赵阿姨即将“升级”,当日签约可享受“高级”价格。谁知服务期临近,赵阿姨却以“腿部摔伤”为由“跑单”,后续调换的两位月嫂更是问题不断。

【专家解读】中南财经政法大学法学院副教授戴盛仪表示,这是典型的消费欺诈。根据商务部最新规范,母婴护理师等级划分为一星级到金牌级,根本不存在“特级”或“高级”的国家认定。这种宣传属于虚假广告,严重违反了《消费者权益保护法》。

陷阱二 “医疗级”月子餐宣称能治病 普通食品禁止宣称疗效

【案例】一则月子餐广告宣称能“养血补血祛除恶露,壮腰补肾,收缩骨盆及子宫”,让许多产后妈妈心动不已。

【专家解读】湖北得伟君尚律师事务所高级合伙人刘祥斌律师一针见血地说,这则广告违法。广告法明确规定,除医疗、药品、医疗器械外,任何广告不得涉及疾病治疗功能或使用医疗用语。月子餐作为普通食品,宣称具有“收缩子宫”等医疗功效,不仅是虚假宣传,更可能误导消费者,延误正规诊疗,对母婴健康构成潜在威胁。

陷阱三 合同里的“霸王条款” 单方面加重消费者责任

【案例】不少母婴护理合同中暗藏玄机。例如,某合同规定:“甲方(消费者)擅自解约需支付30%违约金,乙方(机构)解约仅支付20%。”还有条款声称:“因涉及商业机密,服务套餐内容无法提供给甲方。”

【专家解读】武汉市法学会社会纠纷多元化解研究会会长宫

步坦分析,这些都是典型的“霸王条款”。根据民法典和《消费者权益保护法》,经营者利用格式条款单方面加重消费者责任、排除消费者主要权利的,该条款无效。以“商业机密”为由拒绝提供服务清单,更是直接侵犯了消费者的知情权。消费者有权要求一份明确的服务清单作为合同附件。

陷阱四 公司“闭店跑路” 预付费资金追讨难

【案例】武汉某母婴护理公司运营仅两个月便突然停业,数十位已预付1.9万元至4.1万元不等的消费者追不回资金。该公司在停业前一天仍在网络平台发布广告,诱导新客户缴费。

【专家解读】湖北忠三律师事务所高级合伙人罗琳律师认为,这种行为已构成根本违约,消费者有权解除合同并要求全额退款。她强调,预付费模式下,消费者普遍面临“识别难、取证难、追讨难”的困境,商家一旦“跑路”,资金便难以追回。

此外,报告还揭露了“额外项目退款难”的问题,即商家以“高价格加折扣”的方式诱导消费者购买额外服务,却不开具发票或合同,一旦消费者要求退款,则设置重重障碍。

湖北省消费者委员会表示,

将持续关注行业动态,推动相关监管措施的落实,为广大母婴群体营造一个更加安全、透明、规范的消费环境。

湖北省消委 给宝爸宝妈的“避坑”指南

1. 选机构:“三查”
查资质:核查机构营业执照、卫生许可及人员职业资质。

查口碑:通过国家企业信用信息公示系统查询企业信用,避开有“跑路”黑历史的机构。

查现场:实地考察环境,选月嫂要现场面试,并扫码验证证书真伪。

2. 签合同:“三明确”
内容明确:服务内容、收费明细、违约条款必须白纸黑字写入合同。

承诺明确:所有口头承诺必须补充进合同附件。

权利明确:拒绝“霸王条款”和畸高违约金,定金不应超过总额20%。

3. 维权益:“三保留”
保留凭证:妥善保管合同、票据、沟通记录等一切凭证。

保留证据:每日核对并签署服务记录单,对服务过程中的问题拍照录像。

保留途径:遇纠纷先协商,协商不成可及时拨打12315或通过全国消协智慧315平台投诉,依法维权。

武汉开出的动车周末票价打折

11月8日起武汉至宜昌优惠6元

武汉晚报讯(记者汪文汉 通讯员武铁宣 何耀)10月30日,记者从中国铁路武汉局集团有限公司(以下简称“武铁”)获悉,部分线路动车组列车票价折扣加大。

武铁相关负责人介绍,从11月8日起,汉宜铁路上运行的D5818次动车组列车周五至周一票价9.5折,武汉至宜昌东二等座将由121元降至115元,优惠6元;京广高铁上运行的G3219次动车组列车票价实行7.5折,郑州东至武汉二等座票价将由244元降至220元,优惠24元。武冈城际上运行的C5625次动车组周二至周四票价实行7折,武汉至黄冈东二等座票价由25元降至



22元。

该负责人称,他们推行灵活折扣的市场化票价机制,有利于

发挥价格杠杆作用,提高运力资源利用效率。旅客通过12306网站、客户端购票,查询车次后选择

火车上
列车员服务
旅客。
通讯员
何耀 摄

“只看高铁/动车”,再用“价格最低”筛选功能,可看到更多票价优惠打折的车次。

近年来,为满足旅客差异化出行需求,武铁推出了适用于商务通勤人群的定期票、计次票等多款新型票制产品。定期票有30日10次、15次、20次至60次等11种产品,计次票有10次/90日、20次/90日等,二者均享受一定的票价优惠。

此外,武铁还先后推出了“武汉+神农架+襄阳”“武汉+武当山+襄阳”“武汉+信阳+郑州”3款旅游计次票产品,覆盖湖北热门旅游城市,促进区域内“高铁+旅游”的融合发展。

下一步,武铁将持续关注不同旅客群体多样化出行需求,推出更多客运新产品,努力提升运输服务品质,为广大旅客提供更好的出行体验。