



上接 C15 版

三人行行走「五一」



做了哪些准备?

预订了南京的青年旅社,买了些路上吃的干粮,还有备用轮胎、打气筒之类的;韩舟特别去买了新的山地车,可以拆卸,万一吃不消,路上可以随时留宿。

几号出发?呆几天?

5月4日出发,走104国道,路也比较好走。原本打算“五一”出发的,但老家有朋友来杭州玩,只能把时间推迟。在南京呆4天左右,玩得比较紧张,每天花费一百元,四天最多每个人四百元。

走完南京之后还会去哪?

打算环绕中国骑一圈。最早的时候在报纸上看到有这样一群骑行的人,把整个中国都骑遍了,觉得很有意思。以后的梦想就是用足够的时间骑行全世界。

TIPS:

- 1、骑车应尽量保持匀速,不要暴发性地冲刺骑行,一般路况比较好的地方可保持在25公里/小时,遇到上坡控制在15公里/小时,下坡可控制在30公里/小时。在保证安全情况下,可根据自己体力、弯度、路状而定速度,最高不能超过45公里/小时。
- 2、及时补充水和食物,保证体内的热量,减少体力消耗!
- 3、骑行三四个小时后,感觉比较累的,可以找个空气环境好的地方,做个有氧深呼吸,适当调整后再次出发,休息控制在半小时内。

文/见习记者 胡鸿

自驾,与家人共渡好时光

人物:老戴

目的地:天目湖

出行方式:自驾

出行线路:杭宁高速至溧阳南出口下,再往南3公里即到天目湖中心景区。全程2小时左右。

前两天,和朋友商量“五一”自驾去武当山,只是觉得远了点,对当地路况也不是很熟悉,怕开车会比较困难。突然有人提议去天目湖。天目湖是哪啊?是不是就是天目山边上?不是的,天目湖在江苏溧阳。其实溧阳在天目山的余脉上,而天目湖就是离溧阳八公里远的一个水库。听说那里风景毛好,酒店不错,鱼头好吃。老戴说,我们五六家一起去呢,两天时间可以很享受。老戴说,五天时间有两天要安排接待客户,剩下的两天就可以忙里偷闲,放松放松心情了。

离“五一”还有3天时间,老戴发过来一个哭丧着脸的表情。怎么了?去不成了。为什么?没订到房间,那边好的酒店也不多,去订的时间也晚了,原本以为有朋友能搞定,谁知还是订晚了。那现在还能去哪?去新昌,看看大佛寺吧!本来就准备走短途,“五一”以车代步散散心就行,现在要求也不高了,能往哪去往哪去吧。去新昌也就一个多小时,来去方便。

TIPS

自驾游是所有旅行方式中最温馨的一种选择,适合家人、朋友一起出游。自驾游要注意选择合适的线路、提早订房间、了解当地的线路,这些功课必须做到位,才能称心如意。特别是长线,途中会遇到很多意想不到的意外和麻烦,需要彼此谅解,配合默契。自驾游线路很多,有不少朋友也在为“五一”出行组队,不少旅行社也推出自驾线路,下面的线路可以供朋友们参考。

大明山自驾游

时间地点:5月1日早上8:

30黄龙体育中心二楼停车场

活动内容:登山、摄影

活动费用:总计92元,小孩半价

报名电话:13906816661

唐风露天温泉、武义清风寨自驾游

行程特色:特别安排唐风露天温泉,随心所欲,让每个毛孔都尽情舒张。

美食:黑鱼煲、野味煲。

周边景点:俞源太极星象村,门票30元;郭洞古文化村,门票30元;寿仙谷,门票25元。

杭州大厦旅行社提供128元套票。

眼镜超市为何实惠?

——本报“实惠”版探访眼镜超市



眼镜行业名列十大暴利行业之一,堪与“金老大”珠宝业平起平坐。一幅眼镜动辄几百元上千元,高昂的价格令人大跌眼镜。对眼镜行业,有一种形象的说法:“进价20元,卖你200元,叫讲人情;卖你300元,叫讲交情;卖你400元,叫讲行情。”一些眼镜商店正是利用人们对双眼的珍惜,故意抬高价格来获得暴利。对这些眼镜商店来说,卖一副500元的眼镜赚个300元,根本不在话下,一般毛利都在200%左右。

但是现在,很多人买眼镜有了一种价廉物美的选择,那就是去平价眼镜超市。眼镜超市的出现,像当初平价药店的出现一样让百姓拍手叫好。眼镜超市把自己的毛利定在20%—30%之间,比其他商店便宜30%—70%,打破了眼镜行业的暴利,掀起了薄利多销的热潮。明智的消费者纷纷赶到眼镜超市,庆春路嘉德广场旁边的视力神眼镜超市开张之初,每天一早顾客就挤

满店堂,工作人员忙得不可开交。

眼镜超市为何能如此大受欢迎?它的价格为何能如此低廉?带着这些问题,笔者走访了杭州视力神眼镜超市总经理王海龙。据他介绍,眼镜超市以直销的形式直接从厂家进货,避开了中间商的环节,挤掉了以往中间商的利润,也就可以挤掉30%左右的毛利。此外,传统的眼镜商店一般采用代销形式,不用现金向厂家进货,只是代为销售从中赢利,如果没有卖完还要退还厂家。因此,厂家为了维护自己利益,给传统商店的进价要高一些。而眼镜超市凭借雄厚的实力,用现金买断的方式向厂家进货,这样拿到的成本价比代销商店要低40%左右,从源头给低价销售让出了空间。正是减少中间环节、用现金进货这主要的两招,使眼镜超市拥有了薄利多销的经营基础,使“商场的服务超市的价格”这样的经营理念得以顺利实施。

就在消费者纷纷称好的同时,有人却怀疑便宜没好货。眼镜超市价格实惠是真,但是否真的“便宜没好货”呢?笔者随机调查了几位在眼镜超市看货的顾客。一位陈先生称,他很粗心,经常弄破眼镜。据他观察,眼镜超市大概比别的店便宜三分之一,但“东西还是一样的,眼镜行业一直利润很高,早就该便宜下来了”。另一位远道而来的女大学生则说:“有人买东西往往认为高价就是好,越贵越放心。所以有的商家故意把一百块钱的东西标价三百四百。事实上我发现,眼镜超市具备ISO90001质量认证,有眼镜生产许可证,别的眼镜店有的他们也有。”看来,有时候一分钱一分货未必是真,消费者早已洞察商家的定价心理,只有以公道的价格优质的服务才能真正赢得“上帝”的欢心。

眼镜超市的兴起使其他眼镜商店倍感压力。对于未来的发展,王海龙认为:只要确实实地给消费者

带来实惠,生意总会蓬勃发展。眼镜超市将继续坚持平价营销理念,控制成本、薄利多销、优质服务、让利顾客,这样的经营手段将引起行业内的竞相打折,而得到实惠的,只会是消费者。

诚然,随着眼镜超市的不断发展壮大,眼镜的价格普遍达到较合理、消费者可承受的水准已是指日可待,那也是所有消费者乐见其成的事情。

