



皮夹里随便一掏,就掏出了这么多的贵宾卡。

是个女的,我们就管她叫美女
是个顾客,商家就管他叫贵宾

贵宾卡是一种泛滥的流行

还记得在电影《圣诞老人》里,阿诺·施瓦辛格扮演一个重事业忽视儿子的老爸,他的口头禅是:“You are my first customer!”,一次失口对儿子也这样称呼。“第一顾客”,不错,在生意人眼里,贵宾卡根本就不是身份地位的象征,并没有任何实际的意义,不过是个招徕生意的噱头。

这就像如今见谁都张嘴叫“美女”一样,真正花容月貌的又有几个?所以说别把贵宾卡太当回事,不就是商家一促销手段吗?怪不得有人说,杭州没有一张真正的贵宾卡呢。贵宾卡什么时候才能变得货真价实?那些被贵宾卡所改变的生活,什么时候才能得到真正的尊重?

如同鸡肋的商场贵宾卡

受访人:翁倩

职业:下沙某职校教师

26岁的杭州小白领翁倩,曾经是贵宾卡的疯狂热爱者。她说,以前她以收集贵宾卡为乐,名片夹、钱包里,全都塞满了商场的贵宾卡以及各专柜的打折卡。不过,现在她越来越不喜欢这些商场的所谓的贵宾卡了。“丢了又觉得可惜,不丢又实在是没什么大用处。”翁倩说,商场贵宾卡在她眼里俨然成了鸡肋。

3年前刚刚获得银泰百货的贵宾卡时,翁倩感觉特兴奋。可贵宾卡只能享受九五折的局限性让她觉得派不了大的用场。“一搞活动就不能用贵宾卡打折了,还不能积分。再说专柜平时都有活动,折扣比贵宾卡的九五折低得多,要贵宾卡有什么用呢?”后来,翁倩办了一张广发银行的信用卡,也可以在商场享受贵宾待遇,这让她对商场贵宾卡更加失去了信

心。

“商场贵宾卡,对商家来说是好处多多的,它可以让商家掌握那么多的客户资料,但是对消费者来说,贵宾卡的真正意义并没有体现,更别说尊贵待遇和特殊服务了。”翁倩认为,要是以后商家还是不加大贵宾卡的使用力度,贵宾卡真的就要被不少人抛弃了。

没有贵宾卡 一样可以打折

受访人:郭忠

职业:杭州某床品品牌销售经理

27岁的杭州小伙子郭忠,声称迄今为止没有拥有过一张贵宾卡,却走到哪里都可以打折。“杭州只要是吃的、玩的这些地方,只要混熟了,张张嘴一样能打折,你说我还要卡干什么?”

在郭忠眼里,真正的贵

宾卡是彰显地位的,它在发放的时候肯定是有门槛的。“现在的贵宾卡简直是满地乱发,像高银街的那家干锅居,只要去吃就肯定会被送贵宾卡。而很多理发店、美容店甚至水果店,更是到处发放贵宾卡。现在的所谓的贵宾卡不过是个名头而已,其实就是打折卡。只有多花钱、多消费,才能成为VIP;消费者成为VIP会员后,又采用打折、返券等形式从他们身上不断获取利益,而在服务质量上却没有实质性的提高。”这是郭忠对VIP卡的认识。

被贵宾卡束缚的生活

虽然贵宾卡已经像“美女”一样滥掉了,但它实实在在地在我们的生活中存在着;虽然它是鸡肋,但我们舍不得扔掉。我们的生活,有时候其实很无可奈何地被它束缚着。

星期五下班时间还没到,陈景婷的手机就开始响个不停,她知道肯定是那帮朋友打来的骚扰电话。

自从升职加薪后,26岁的陈景婷渐渐摆脱了“赤贫”的生活,钱包日益丰厚。不仅是因为钞票多了,各式各样的VIP卡也层层叠叠越来越多。翻开她粉红色的HELLO KITTY限量版皮包,可以看到众多商场的VIP卡,还有她喜欢的化妆品品牌植村秀、兰蔻的会员卡,美容美体中心的贵宾卡、健身中心的VIP卡甚至还有药店、水果店、饭店等地方的贵宾卡。

陈景婷说,当自己的工资还不足以能够承受得起VIP消费的时候,特羡慕别人从包里抽出VIP卡时的样子。“我的第一张VIP卡,是兰芝化妆品的,那时刚刚工作,我拿出第一个月工资的三分之一买了600多元的护肤品。当专柜小姐递给我那张印有全智贤照片的蓝色会员卡时,我感觉特神气。不过,自从有了卡以后,我就老想着积分兑奖品,就想着打折。”

现在,每到周末,陈景婷就会约最好的朋友朱一静去逛街、美容。不过,陈景婷渐渐发现她的生活已经脱离不了那个固定的圈子了。你瞧:上午——去大商场买衣服,只买固定的两三个品牌,因为自己有专柜的贵宾卡,可以打7折。中午——通常只去星巴克,因为朋友朱一静曾在那里工作过,帮她办了张钻石级贵宾卡。下午——肯定是去思妍丽美容跳操,还是因为办了一张600元的贵宾卡,买一送一,还没用完。陈景婷的生活,就这样和贵宾卡联系在了一起。

因为贵宾卡的缘故,陈景婷成为了这些场所忠实的消费者。“除了折扣还是折扣,这和电影里看到的那种贵宾卡带来的尊贵的感觉还是差远了。每个周末,不去这些地方我不知道还能去哪里。我的生活像是约定俗成的一个圈,我被贵宾卡禁锢了起来,透不了气。”

正说话间,陈景婷的手机又响起了短信声,“明天连卡佛又有大的折扣,我把我的贵宾卡借给你吧,我们去买5折的PRADA。”看到这条短信,陈景婷的双眼又放出了异样的光芒。

采访手记:

别拿VIP卡当回事!这是记者在采访中听到的最多的声音。不少人说,这贵宾卡就是个唬人的东西,就是张“忽悠”卡,哪里有实惠可言,更别谈什么地位。是什么让VIP卡沦为“忽悠”、沦为“陷阱”?恐怕还是和商家的诚意有关,有心要忽悠顾客的,不管用什么来包装,总会露出破绽。

好在,不少商家已经意识到了这一点。银泰百货的有关负责人对记者说,商场不久以后将针对VIP客户做一些回馈活动,提高贵宾卡的含金量。那些原本打算丢掉鸡肋的朋友们,或许又被吊起了精神头!