

C 消费

责任编辑:许可 电话:85310467



→ 3 除菌洗手液能除去多少细菌?

→ 4 爱他就为他做……蛋糕

→ 7 城市之外,秋天很美

C I T Y H O L I D A Y



百大店庆

开启一个玩购物游戏的季节

“11月的活动怎么这么多呀!百大店庆才刚花完上个月工资,兰蔻又在搞大促了,满1980元送18件套,史无前例的划算啊!接下来,银泰又要店庆了,我快守不住荷包里的那几张钞票了!”这几天,总有人在耳边、QQ上、MSN上不停地“抱怨”。的确,11月来了,令“血拼动物”又恨又爱的季节来临了!

刚刚过去的百大店庆,满300送260,刷卡还有额外赠送,让人心动。

11月1日,从早上八点半开始,百大就像一块吸力无比的磁石一样吸引着四面八方的人。原本只能停放一两溜自行车的门前通道,现在一下子爆出了五溜

自行车。一楼的鞋区简直成了人的海洋,百丽、思加图、FED、AEE……人气品牌通通参与活动,又赠券又收券,惹得众人跟抢金饽饽一样抓住鞋就不放手。圣伽步这种少有折扣的“大牌”也放下身段,仅仅只是一个“满500减108”,就惹得不少忠实FANS携来男女老幼一干人等,个个买得尽兴。

人群中表现最为突出,最英勇善战的要数妈妈们了。“没人排队不要紧,挤破了新买的包包也不要紧,只要是为了老公、孩子,我豁出去了!”抱着这样的信念,妈妈们从一楼一直奋战到顶楼。33岁的年轻妈妈林晓寒早就做好了准

备,她特意向单位请了一天假,一大早背上计算器和两块面包就过来了。对于这样的店庆促销,林晓寒有着丰富的作战经验。“去年就是因为忘了带吃的东西,结果饿着肚子排了两个多小时,肚子饿得痛都不敢走开啊,生怕位置被人抢了!”

花去5000多大米,换来三件衬衣、两条西裤、3双童鞋、一双长靴以及2件冬季穿的厚外套。对于这样的战果,林晓寒颇为得意。为了买这些东西,她花去的还有相当于一天工作量的时间以及若干卡路里的能量。夜幕降临,她抱着大大小小的包装盒,坐在百大门口的石阶上,再

也走不动一步。“老公的车在路上堵住了,我要等到他来才能走。”

和林晓寒一样,奋力在商场中拼杀的,还有数以万计的老百姓。不到晚上八点,百丽、思加图、莱尔斯丹、天美意、ESPRIT等专柜的货架上就出现了部分空白,经销商抹着满头的汗焦急地打着电话:“快点送过来,南广场左边,已经没东西卖了!”

在这场全民运动中,花钱成了乐趣,拼抢显示了能力。商家顾客大家一起玩这场趣味游戏。没来得及赴宴的你也不要着急,接下来各大商场还有更多好戏。

开始满就送,品牌竟把价格调低了,这是为什么?

“满就送”的盛宴中,除了商场,大家议论得最多的可能就是品牌了。百大店庆的时候,不少人就是冲着心仪的品牌去的。从来不打折的品牌一旦参与活动,恐怕号召力就奇强了!把玩一下商场中各大品牌的表情,也是蛮有意思的一件事情。

一定要买的品牌

如果要我选的话,我肯定选思加图。百丽其实也不错,但是百丽参加活动的次数也蛮多的,即使没有商场的活动,它们也会定期折扣。在我的印象里,思加图的活动倒是搞得不多,而且,这次的活动力度太诱人了。下午五点多好

多靴子都被人抢光了,我还后悔去晚了呢!

——杭州马女士

我觉得人气最旺的是ESPRIT,里面人都挤得要疯了,没办法试穿,连开票都要排老长的队。况且,他们基本都是拿今年秋冬新款参加活动的,我觉得不错。秋冬款打折以后才划算呢,当然也有一些旧款,但总的来说不多。

——余杭冯小姐

可以不买的品牌

这次去百大我没买ONLY、VERO MODA的衣服,我觉得好不容易商场有这么大的活动力度,买它们的东东不是很划算。

这2个品牌只要是新款上市,价格总是握得很牢,但没过多久,这些衣服就被搬到特卖会上,窝成一堆甩卖。即使没有商场活动,它们也会在换季的时候打折,3-5折对于它们来说算是平常的。

——绍兴华小姐

我觉得那些叫起来不怎么响的珠宝品牌,即使有再大的活动我都不去。你想啊,它们平时都是打着5折的旗号,现在弄个4.5折,有什么意思啊!反正商场搞活动我只买衣服的,珠宝我是不敢买的。

——杭州王先生

竟然想出降价奇招

现在真是品牌都有啊,我上个星期刚看好了星期六的男鞋,准备买给老公穿。当时有三双鞋子蛮不错的,我拿不准,就把价格都记下来了,一双是649元,一双699元,一双是599元。百大店庆我带着老公过去挑,仔细一看才发现,这个品牌居然把所有的男鞋价格全部标成了599元。不管任何款式,一律599元,我想也想不通的。

后来想想啊,可能是这样:商场是满600送520,这变成599元以后,我肯定要买别的东西才行。也不知道是不是真这么回事,反正就觉得蛮别扭的。

——杭州华女士