

(上接 C1 版)

龙翔、工联、中星、环北和杭城四大市场玩一场“讨价还价”的游戏

把侃价达人的招术用到实战中去

文 / 本报记者 钟兰 徐秀芬 李冰 胡鸿 摄 / 戈海峰



●招术

网上有帖子说, 标价是在进价后面加个 8

还是来说说大家最为关心的还价问题。写稿子之前在网上搜罗了一下,有MM发了一个颇为有趣的帖子,引来回帖无数。题目是“一个价格的秘密,告诉你还价的底线”,害得我光看标题就因激动而震翻了正在敷的面膜。因此此帖字数尚少,原文转载以饕各位淘友。

“昨天逛龙翔,想买包包。逛进一个摊位,发现里面的包包还比较养眼。突然听见老板在和加工厂打电话,说:‘包的价码牌帮我做好。价格就是出厂价后面加个 8。’哦, My God!原来包包的价格就是这样标的?!赶紧换一家实践,看上一个标价 498 元的,想想进价会不会就是 49 元啊。开价 160,我最后 90 拿下(还不算心黑手辣)。不知道是不是都是这样标的?JMS 可以试试。”

●实战

此秘诀买衣服同样适用

既然包的价格如此,类推的话,衣服岂不是也如此?小记决定亲自试验此法。在龙翔三楼看中一条牛仔短裤,店主报价 220 元。翻起标价牌,只见上面有三个小小的数字,598 元。哈哈,心中一阵窃喜,莫非进价是 59 元?于是小心地报出一个 70 元,店主经过“假怒”、“加一点”、“别走,亏本给你了”的经典三部曲后,最终以此价成交。

我的龙翔还价经历 或许对你有所帮助

无法释怀(网友)

有一次在杭州龙翔陪同学逛,结果在一店铺随手翻看了一条牛仔短裤,店主热情地给我讲这是什么牌子什么料子,有多好多好,开价 300,还真贵啊。我也没打算买,随口说了句 40 还差不多,结果店主就一直扯着说什么要亏本,多加几块钱什么的。我是真没打算买,几次欲走,结果店主像是很亏本地说“算了算了!卖给你,小姑娘这么会讲价的”,一边就给我装袋子一边叨咕我厉害。我真是无语啊。那裤子一次也没穿过,买回来就扔给我妈了,我妈也没穿,现在都不知道去哪了。

淘宝地:中星外贸城

淘宝目标:原单休闲风格服装

还价要诀:T恤 25-40 元

裤子 30-60 元

知道了吧,这是批发价

说起中星外贸城,身边的美女们都会激动一下:什么时候去啦?一起去淘堆衣服来穿穿闹!之所以用“堆”,是因为那里是批发衣服的地方,容不得你试来搭去的,要是看中就得下手快点,付了钱走人继续下一个战地。在灯光华丽的商场里怀揣着一堆钱也许只能败来一件心仪的衣服,在这里你可以买到各种在专卖店看不到的外贸宝贝,而且只管拿个麻袋装就是了。

服装店店主撒旦 MM 的还价经

淘宝心得:装成进货的,往往能淘到便宜货

装备:仔裤、便鞋、黑色大垃圾袋

撒旦自己开店的,小姑娘每次去中星淘货又兴奋又辛苦。是啊,城站火车站附近有着四季青、九星、常青、新杭派,还有中星外贸。这么多的服装市场,环境的恶劣是可想而知的,人多嘈杂又拥挤,而且还常有打包的人和拉包的工人和小推车穿梭其中,老大老大的市场,空气又差,所以如果你习惯了商场里吹着空调闻着香味听着音乐买东西的话,那还是别去中星了。

撒旦 MM 说,去那里淘宝有秘诀的,最好是单枪匹马一个人去,穿牛仔裤和便鞋,包包最好斜挎在身上,里面放个小计算器。“偶那时候都是把计算器挂脖子上的,强吧!”要是穿着裙子拎着小包蹬着高跟鞋扭着台步去,你一定痛苦得想死!

淘宝也是一个斗智斗勇的无限快乐的过程,也需要一定的眼光和智慧,找一个好的有默契的同伴也非常重要。但是如果有三个人同行,店家就要怀疑啦,哪有进货去这么多人的。撒旦想来说:“有一朋友一定要跟我一起去淘宝,结果把我给郁闷的,她那叫一个挑剔啊,在那里淘货搞得好象买 LV 一样,还在店里一个劲地叫,你看我穿这件好不好看啊?真是没有一点默契,好几次差点被她搞穿帮,你说这种天赋怎么淘得到好价格啊。害得我后来都不敢去那几家店拿货了。”

砍价要靠磨,但是千万不能漫天砍

第一次去难免会摸不透这里的价格,撒旦 MM 说要是去进货,当你看好一款衣服以后,别指望拿一件你喜欢的就走,你得在和老板娘周旋的同时迅速在脑子里盘算,要什么码什么颜色几件,适合某某人穿。一般拿货都是需要一手一手的,不过颜色可以混着拿。如果自己喜欢好几个色,也可以同个号拿几个色。

当然如果要想拿到批发的价格,还要学一些市场里通用的术语才不会露馅,最常用的有:“这款有几个色?”“有几个码?”“什么价?”(注意,不要问这件衣服多少钱之类的),一般价格都会报四

零、四五,而不会是四十块,四十五块。

你要习惯在 market 里都是这样讲价格的。拿好货你要让店家开一张清单给你,上面都有铺位号的,下次去就直接可以找去说补货的啦。还有就是杭州人不要说杭州话,最好说普通话,因为事实上去批货的大部分都是外地人。有时候你不是赶大早去,店家会怀疑你的身份,会问你在哪里开店的,你就随口说个熟悉点的城市就行了(这些都要做好心里准备哦,店家一般都是火眼金睛的)。

一般装成批发人员就能拿到很便宜的价格了,如果店家报给你的已经是批发价了,你可不能像在零售市场买东西那样漫天砍价,几十块的东西最多往下降个几块,这都还不一定能成功,你要是一上来就对半砍价,非被店家骂一顿不可呢!

身材不标准还是别去了

去那里淘宝最大的弊端就是不能试穿,冬天的外套可能还好些,店家会让你套一下,别的你就别想了。所以如果太胖的啊,太瘦的啊,胸部太大臀部太小的啊,还是去可以试穿的店里买买东东吧,不然买回来也穿不了,那里的东东只适合基本标准身材的人。另外建议裤子最好还是别在那里买,毕竟不比衣服,大点小事不太重要。

忠实粉丝拉拉:中星我逛了才四五年啦!

淘宝心得:和老板软磨硬泡总是有用的

装备:除了利于走路的服装外,用专业知识武装自己

“哇,衣服很漂亮呀!”“中星买的啦”

每次和拉拉对话都是从衣服开始的。夸她衣服好看,通常的答案就是:嘿嘿,中星买的啦!我说那破地方你是怎么淘到这么好看的东西来的,她会瞪大眼睛说,那里不破的,那里是个宝地哦。我说拉拉是个资深的中星血拼女。拉拉说不是啦,才去了四五年而已啦。我说四五年时间足够把一家公司办成大企业了,还不够资深么。

不过细问下发现好多小姑娘喜欢去那淘宝,是因为在那里可以看到太多太多日本韩国欧洲的外单,料子款式都和专卖店的一样,只是埋在了这里的小店而已,当然价格是差了好多倍的。

还价要玩战术

拉拉说,淘宝当然眼光要辣,看中东西一般都是靠眼缘,什么布头啊,小碎花啊,条纹啊,点点啊都是我喜欢的。买的时候要找准好说话的老板,有些拽的老板,会把价抬得很高,态度又不好,你索性就不要去理他,反正又不止他一家,中星善良卖家多的是。和老板聊得来他会给你个便宜价的,或者有时候你可以装穷,说自己是学生啊什么的,像有些阿姨老板,你磨磨她就给你便宜了,感觉你像她女儿嘛。其实最重要的是心理战!看见什么老板就用什么战术!

有个老板是韩国人,专门卖韩国的外单的,拉拉叫他大叔。“韩国大叔家的东西我很喜欢的!人也很好,每次去都能淘到宝贝。”去得多了,拉拉和韩国大叔都成朋友了,那个韩国大叔还让拉拉教他女儿学中文。拉拉和中星的很多老板都很熟悉,自然拿衣服的价格也比别人低啦。

小姑娘发发嗲,也是很好的还价方法

当然如果一开始的时候不知道价格,按照拉拉的方法就是站在批发的人旁边,听他们要的是多少价,然后就有数了。要是店家看出你不是来批发的,那么只能靠磨啦,这个拉拉是最有经验的。“一般发发嗲不要紧的,给你便宜几块钱,其实只要老板喜欢你这个顾客,肯定就会给你低价。早上去货多,但是如果不太熟最好中午下午去,或者他们快关门的时候。早上都是批发的,我经常在快关门的时候买到很便宜的。那个时候关门生意,老板一般都会便宜卸货。还有么,其实很多老板零售都是批发价加 10 块左右的,基本价格么 T 恤 25-40 元,裤子 30-60 元。”实在没办法的话,你可以要求老板给你批发价加 5 块什么的。有些老板还会给你看她批发收据的,你可以说不相信,哪有这么贵啦,她就会很不服气地拿单据给你看,说,闹,你看,我批发就这个价格。然后你就稍微加一点意思意思,老板一般也不会为难你,当然要看清楚是否原单,牌子,做工,料子这些。

拉拉传授经验,要和老板软磨硬泡还是需要点专业知识的,这样跟老板聊天可以一套一套的,老板也被你忽悠晕了,就会觉得你很亲切,就便宜卖你啦。

(下转 C3 版)

Galanz 格兰仕

选台好空调入夏

现在,临近夏天,所以我主动给大家支招,如何选择空调,度过炎热的夏天,还能提高空气质量。在选择空调时,一是健康功能要强。新房装修后,装饰材料、油漆等化学物质往往会散发出大量的有害气体,比如甲醛污染等,直接危害人体健康,通过空调调节,保持室内空气清新是减少危害的最好办法。所以空调的杀菌功能一定要强。目前来说,数光波杀菌技术效果最好。

二是要省电。现代家庭电器用品越来越多,每月电费开支惊人,特别是近年来缺电严重,新居空调选购不能不考虑节能效率。

三是外观要靓。传统空调清一色白冷血面孔过于呆板。现代厨房与居室装饰时尚化、个性化成为潮流,空调的装饰功能越来越重要。

综合以上指标以及自己的体验,我觉得光波空调应做为首选产品。光波空调是“国内首台检测具有室内空气净化功能的空调”,独创光波杀菌技术,杀菌功能启动时,肉眼能够看到腔体内泛出黄色光线,健康“看得见”,平均杀菌率高达 99.43%。因为卓越的健康功能,格兰仕光波空调还被国家奥林匹克体育中心指定为专用产品呢。

