



开价 98 元实价 30 元的白色单肩包



开价 30 元被还到 10 元的电脑键盘贴



开价 87 元被还到 30 元的花雨伞



开价 35 元实价 15 元的纽扣娃娃

(上接 C2 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

淘宝地:工联服饰城

淘宝目标:各式饰品、包以及小玩意

还价要诀:开价的基础上减去零头再除以 3

文/本报记者 钟兰 徐秀芬 李冰 胡鸿 摄/李冰

●招术

价格就是原价减去零头除以 3

在写这篇还价经之前,小记在网上挂了个帖子,想问问大家在工联买东西是怎么还价的。结果不到半天就被顶了两页,不会还价的人很多,高手也是有几个的。

六月嫁莲:耳环我都 30 到 40 拿下,不管上面有多少钻,不管是韩国货还是日本货。

Euy:去工联,你不好心软的,要狠心点杀价,大不了不买么。如果你不狠心,老板就会狠心地杀你。你要笑咪咪的还价,而且之前要先探探老板口气,我每次都会说:“我不敢还的,你要骂我的,算了算了,我还是不买好了。”老板一般都会说:“你说说看,价格可以么帮你带一件好了。”听到老板这么说了以后,我就说自己的价格,老板不好意思骂的。

宝宝南瓜:工联的价格,就是在原价的基础上减去零头再除以 3。以这个价格为基础还价一般就差不多了。

●实战

牢记还价秘籍,果然收获颇丰

看大家这样说,倒好像都挺有道理的。5月 21 日晚,小记就勾搭了一个经常去工联逛街还图谋在里面开一家首饰店的 MM 一道去实战了一翻。本着“价不还低誓不休”的无畏精神,以及宝宝南瓜的无敌秘籍,小记这次大战工联可是收获颇丰啊,花了不到 100 元钱,就买了好多心爱的宝贝哦,有开价 30 元被还到 10 元的电脑键盘贴,有开价 87 元被还到 30 元的花雨伞,有开价 35 元

实战价格 15 元的纽扣娃娃,还有开价 98 元实价 30 元的白色单肩包。在这里晒出来跟大家分享下,当然还要献上的是小记的还价经验。

第一步:大致确定进价

和我同去的 MM 叫小应,义乌人,老是嚷嚷着要去工联开一家饰品店,所以最近老在工联做市场调查,工联的一些饰品的进价她都搞得一清二楚。

那天,她带我看了工联的一些小首饰。据她透露,这些标价为 120 多元、230 多元的耳环和项链的实际价格都是很低的,一般来说都是标价的后两位数。她说:“其实,这里很多首饰已经把最初的标签拿掉了,去了解过进价的人都知道,这些东西的实际价格就是标签上印着的一串货号中的最后两个数字,你看这副耳环拿货的时候肯定 10 块钱就够了。”

第二步:什么都不知道的时候要货比三家

现在十分流行的纽扣娃娃,曾被一家媒体介绍过,还记得当时写的价格是 35 元。小记在工联底楼的一家小店看到了这向往已久的纽扣娃娃,于是便问了下价格。大眼睛的老板娘开价就是 35,之后在其他的店里也看到了同样的娃娃,讨价就便宜了,一般都在 25 元,讨 20 元的也有。

但是走了几家后发现,不管讨价是多少,所有的老板都不会以低于 15 元的价格出售。最后,我们选了第一家也就是出价最贵的一家买,因为这里的纽扣娃娃看起来最干净最好看。当然,在这家讨价最贵的店里我们最后也是以 15 元一个成交的,我和小应人手一个。

第三步:按照公式算出心里价位,还价的时候还要再说低一点

这招真的很管用,至少那个晚上,用这个原价减去零头再除 3 的公式让我成功买下了不少东西。我心爱的白色单肩包就是最典型的一样。

老板一开始的叫价是 98 元。照公式先算了下,大致确定了 30 元的心理价位。

跟老板还价的时候还故意说低了点,“20 怎么样?”老板明确表示不行。“那 25 吧”,我又加了 5 块。老板考虑了一下,“45 吧,最低价了。”这时候你一定要记得要故作沉思状。停了片刻,我认真地说出早已定好的价格:“30 吧,这是我能接受的最高价钱了,最多我以后多来买么好了。”成交!

第四步:还价绝杀技——假走

在另一家小店看到跟同事一样的花雨伞,同事是在外贸城买的。早就听说过这个伞只要 30 元就够了,所以在问价格的时候心里就已经大致有底了。

老板的开价是 87,二话不说我一下就还到了 30。老板一开始也是很强硬的不肯卖,说最低 45。于是,我便使出了还价高手最常用的一招:假走。故意装作不要买了,要走的样子。这个走是很有讲究的,要走得慢,给自己也给老板最后的机会。一边走一边还一定要说这句:“我也是诚心想要的,30 是最高价格了,不卖就算了”,记住此时要表现出十分惋惜的样子。这招一般都管用,如果老板觉得还有一点赚头的,就会在这最后一刻,从小店里探出半个身子来,唤回即将远去的你的背影。这笔交易就这么又成功了。

淘宝地:环北小商品市场

淘宝目标:家居小百货

还价要诀:不要看到喜欢的就唯唯诺诺,要与老板斗气势

环北二楼的小店,是一般人逛得最多的区块。而环北的价格一般是商场价格的三分之一左右,所以到了环北还有一个乐趣,就是侃价,千万不能被貌似很实惠的报价所蒙蔽。在这里你总能买到最便宜的。

网友晴阳:说到底,侃价需要一种气势

周日下午太阳真的很大,本来想呆在家里,哪里也不去了,可是望着口袋里的那几张 RMB 真是蠢蠢欲动啊,不去败点家,实在有点受不了。于是,经过一番激烈的思想斗争后,还是顶了个大太阳出门了。

目的地是环北,而且目标也很明确,我就是冲着上次没买的一只圆形的长颈鹿面巾纸盒和长颈鹿的储物筒去的。本来家里也有一只长颈鹿面巾纸盒了,那只是长的。而且在元华我也看到过一模一样的,每个竟然要 98 元,环北就便宜多了。

我来到上次去过的那个摊位,装作第一次看到这种长颈鹿的储物筒,问多少钱。店主说 35(天哪,比我上次来问便宜了 10 元),心里暗自开心。然后就跟她杀价,一直杀到 27,搞定。嘿嘿,幸亏我英明神武,这个筒是最后一只了,卖完了就没啦。还好啊,如果再晚去一步,那就要失眠啦。圆形的长颈鹿面巾纸盒那家没有,不过,我知道哪家有,就直奔那个店铺了。我杀杀杀,20 元搞定!伎俩还是一杀再杀,不到 20 不罢休。环北的店本身开价就不贵,但是一定还要努力杀价。通过努力,店主总能给点面子。哈哈,这样,家里面就有一套了,比起在商店里买,真是便宜不少啊,我以不到一个的价钱买了三个。不错,不错。

后来,在毛绒玩具店,我看到了四只小“马”,想到我和男朋友 TOM 都是小马,就选了当中的两只,而且颜色巨跳,一红一绿。在快要准备打道回府的时候,看到有家小店的盆不错。其实,那家店铺我常去的,专卖外贸的小东西,就是价格贵了点。想起家里有个睡莲没着落呢,就进去看了看。果然淘到好东东了,是个三角形的小盆,开价 82 元,说是给我打 7 折。计算器里一算要 57 元多,后来说是把 7 元拿掉,就 50 吧。我不干,还是觉得贵,开口 30,不卖拉倒走人。店主看在要关门了,而且天热生意也不太好的份上就卖给我了。这下又赚了,开心死了。

说到底,侃价需要一种气势,千万不能因为一看到自己喜欢的东西,就唯唯诺诺,要与老板斗气势。

市场淘宝攻略:

- 1、要做好不怕脏不怕苦不怕累的准备
- 2、淘货也要学习专业知识
- 3、挑谈得来的店家,采取不同战术
- 4、特殊体型的 MM 不适合去市场淘衣服
- 5、严格控制同行人数
- 6、不能漫天砍价

戈尔特斯朝觐古格文明之旅即将抵达珠峰大本营

经过十多天的不懈跋涉,戈尔特斯朝觐古格文明之旅车队已经成功穿越羌塘草原进入阿里地区,如果路途顺利,他们将很快到达珠峰大本营,完成此次朝觐之旅的第一段旅程。

此次戈尔特斯朝觐古格文明之旅,于 4 月 30 日从成都正式出发。在当天举行的出发仪式上,著名环保活动家、绿色江河环保促进会发起人杨欣也特意赶来送行。仪式上朝觐古格文明之旅全体队员共同购买了 50 本绿色江河志愿者写的《亲历可可西里 10 年——志愿者讲述》一书,所有购书款将全部用于长江源区的环境保护,用行动表达了队员们对环保公益事业的支持。

5 月 14 日,朝觐之旅终于成功穿越羌塘草原进入阿里地区,虽然离珠峰大本营还有很长的路要走,但队员们的心已经飞向了那里。珠峰大本营位于海拔 5100 米的世界屋脊,那里的气候条件将更为严酷,但在戈尔特斯品牌及其合作伙伴 BLACK YAK 的专业装备保障下,所有队员都充满信心一定能够圆满完成这段旅程。他们会将环保和爱心理念一路撒播,在珠峰拾捡残留垃圾,在岗仁波齐神山赠送“爱心墨镜”,最终揭开沉睡千年的古格古城的神秘面纱。



Galanz 格兰仕 我的微波炉畅想曲

我家的格兰仕微波炉是在大约十年前购买的,白色的外壳显得很洁净,使用从来没过什么问题。俗话说“货比三家”,买之前,家里父母都在考虑买哪个厂家的产品。反复考虑后,还是觉得格兰仕是大品牌、名声好、规格又全,在父母的心目里形象最佳。我上大学放假回家,母亲很高兴地指给我看当时新买的“格兰仕”微波炉,虽然我出门在外,没有参与当时的选购过程,但是我一看这牌子、颜色、外形仍然非常满意。

有了这台微波炉以后,家里气氛就轻松了很多,遇上回来晚、饿肚子的情况,不用再费时费力去点火做饭了,用它来热热前一天的饭菜就可以迅速解决了。看到“格



选择微波 选择健康 光波空调 格兰仕

WCG2007“三星电子杯”杭州分赛区开幕

5 月 25 日,WCG2007“三星电子杯”中国区锦标赛杭州分赛区赛事在杭州沸蓝网进行,开幕式后杭州分赛区的比赛正式开始。WCG2007“三星电子杯”中国区锦标赛共设立 15 个分赛区,包括:北京、上海、广州、成都、沈阳、杭州、南京、深圳等,比赛时间从 5 月 11 日至 7 月 2 日,比赛奖金创造历年新高,奖金及奖品总金额将突破 100 万。

黄金饰品之豪华与简约

在金都富春山居会馆的“富春山红”时尚 PARTY 上,展现在汇丰银行和金都嘉宾们面前的是今年最流行的黄金饰品趋势,豪华简约糅合的优美流线型。

戈海峰

