

买这款相机  
送一张512M的SD卡哦!  
要是能再送一张,  
我肯定就把它买下了……

各么,  
我们两个去试试看?!

# 我为赠品狂

## 消费体验之索要赠品全记录

小小赠品,似乎要不要都无所谓吧,为什么有些人会不顾自身形象而“贪得无厌”?对这个原先很想不通的问题,在做完赠品这个专题后,记者豁然开朗:赠品虽小,却让买家得益不少。那么索要赠品是不是有些诀窍呢?为此记者集思广益,再加之亲身体验,收集了不少索要赠品的小道道。

### 体验篇

#### 老公来啦,赠品要凑双

体验者:mimosaqi  
体验地点:超市

昨天去买了浴霸,价格400元。在购买之前,我“威胁”促销小姐说,如果看到同款更便宜的或者更美价廉的,则要退货或者补偿差价等等。小票开出后,我紧跟着问:“有什么赠品啊?”她拿出来一双拖鞋,说:“可以送一双拖鞋,如果您不喜欢,也可以改送一个排插。”我看了看拖鞋,款式很土,心想当然是要排插了。

这时,贺同学(我老公)说:“我们买任何东西,还没有只送一件的呢,例如上次买高压锅还送了两只陶瓷碗呢!”我也连连说是,理直气壮地让她把拖鞋也送给我们。她犹豫了一下,然后就说:“那好吧,再送你一双拖鞋。”然后就东西去了。贺同学又偷偷对我说:“让她送两双。”我说:“可能吗?肯定不送,两个都送了,不错了。”

#### 儿子摔了一跤,得了十倍的赠品

体验人: Sophia  
地点: 化妆品柜台

话说那天去专柜买薇姿的防晒霜,带上了四岁的儿子一同前往。这款防晒霜是姐妹们大力推荐的,性价比比较高。到了专柜,一看价格228元。柜台的营业员很热情,当即给我试用,效果还不错。当时还犹豫要不要再买一瓶保湿乳液什么的,营业员也当场给我一一试用。

儿子在一旁很皮,营业员帮着逗他玩。看营业员态度如此温和,我便开始问她,有没有什么优惠的活动。“可以赠送你一包5毫升的保湿乳液,这赠品属于我们目前的热卖产品。”心想,这正是我心仪的产品。“能不能多送几包啊?可以给我的姐妹们都试用一下,帮你们推广。”本身我对赠品没什么感觉,不过身边很多姐妹们都热衷于此。听姐妹们说,买化妆品一定要多磨些赠品,小包装出差的时候用很方便的。如此一来,我就尝试着软磨硬泡,希望能多送些赠品。“不能多送了……我们柜台有规定。”营业员推托着。“那能不能送一些其他的小样呢?”“现在就这

这时小姑娘回来了,拿着一个排插和一双拖鞋。贺同学先检查了一下,然后故作吃惊地说:“你怎么就拿了一双拖鞋?不是给两双吗?”小姑娘说:“那要不就给你两双,排插就不能给了。”贺同学说:“那怎么行!排插肯定是要给的。拖鞋只给一双不合适啊,夫妻两个人,你给一双,这不是让人打架吗?再送一双男士拖鞋吧,不然我去买特价的了,xxx超市也在搞特价活动呢……”小姑娘则一会推托说就这一双了,一会儿又说公司规定。我们也继续用大量的事实告诉她,没有什么不能改变的,我们买什么都送了什么什么……最后,小姑娘表示答应去看看,不过“不一定有了。”我们两个心照不宣,“嘿嘿,有戏了!”果然,促销小姐拿着一双40码的男士拖鞋向我们走来,胜利的旗帜在向们招手。

一种赠品,我们柜台很少活动的,这次已经是很难得的机会了。”营业员死咬着不肯松口。

“哇……”突然,传来儿子的哭声。跑过去一看,儿子在柜台旁边的台阶上不小心摔了一跤,不过没什么大问题。“好了,我们回家去哦,妈妈不买了。”我安慰着宝贝儿子。儿子哭起来就没完,我想算了,还是下次再来买好了。

“不买啦?”营业员见我走,问我。“下次再买,反正你也不肯多送点赠品……”结果,还没等我走出门,营业员追上来说,算了就多送一些赠品给你吧。开票,付钱,心想能多送一两包也好的。结果拿到包装袋一看,绝对震撼,居然送了我十包小样。一包小样是5毫升,十包就是50毫升,正品的包装也就100毫升。不过,的确是弄巧成拙,儿子摔了一跤,居然拿到了十倍的赠品,大概是营业员觉得没帮我照顾好孩子,心存内疚吧。

### 记者总结篇

看到那么多人索要赠品成功,记者也壮着胆子,充实荷包去商场和卖场转了一圈,还真发现不少值得说道的经验。在化妆品柜台、家电卖场以及超市等不同的场合索要赠品的规律也是各不相同。不过,去购物之前,千万别忘记精心打扮自己,越fashion越好。这招不管到哪,都很管用。

#### 第一站:商场化妆品柜台

**做出要买很多的打算,买单之前别忘主动索要赠品**  
根据姐妹们的经验,商场的化妆品柜台能送的赠品不多,一般在搞什么活动就送什么赠品,想多要一份,希望不大。不过,还是要提醒大家,买完东西,一定要记得向柜台BA索要赠品。在商场的柜台,记者发现凡是开口索要小样,一般情况下,都能拿到一些。

记者也在某化妆品柜台亲身体验了一把。当时看中了一款眼霜,价格是128元。问营业员,有什么活动没有。营业员马上从背后柜台上的一堆赠品中,拿出一款晒后修复的小样,说购这款眼霜即可获得此款赠品。我看见那一堆赠品,马上眼前一亮,凑过去左挑右选。“晒后修复换这款精华水的小样,可以吗?”我看中了一瓶25毫升的精华水。营业员有点犹豫地点点头。“那可以两样都送吗?”我继续问。“这个不行,这瓶精华水价值就一百多,亏死了。”另一位营业员马上接上话。“本来要去屈臣氏买的,看中你们赠品我才来的,不然就不买了!”我继续“威逼”。“才买了一百多的东西要两件赠品?!”服务员开始嘟囔。

最后,结果在意料之中,我拿走了两件赠品,头也不回地走了。事实证明,买单之前,假如价格不能便宜,索要赠品,能帮你赚回很多。

#### 第二站:家电卖场

**选择搞活动的时机,还价之后再索要赠品**

家电卖场由于都是大件商品,所以去之前一定要积累足够的购买欲望和一份详尽的购物清单。当然买价格越高的东西,送的赠品越多越超值。但这并不意味着不可以还价,买家电必须还价,且赠品要在还价的基础再三索要。

那么,买家电能拿到多少赠品呢? Yvonne说,他买家电的时候,赠品要了不少。最得意的是买了一个博世冰箱,要了一个多士炉,一个弓箭花瓶,一套水具,还有蚕丝被,所有赠品都拿齐了。老板厨房三件套打了47折,比团购还便宜,送了1套刀具(7件套),1套铲子(6件套),1个炒锅。买惠尔浦洗衣机,拿了洗衣机套1个,多用晾衣架1个。

除此之外,谁都知道家电卖场的竞争很激烈,所以索要赠品也要抓住对方的命脉。这个经验,也源于一位消费者的亲身经历。王小姐五一期间在某卖场买了一台空调,并送了台小型的吸尘器。一回家吸尘器已经拆了用了,空调却迟迟未送到,就一气之下要求退货。私下里,她决定去另一大卖场购买同一款空调。但这时五一已过,被告知该商场已经停止了任何促销活动。她为了能完完整整地退货,并在该商场购得此款空调,便急中生智说:“我要去××退货,需要一个吸尘器还给他们,否则我就不买了。”对方一听,马上精神来了,二话不说,答应赠送吸尘器。看来,抓住商家的要害,将计就计,这招果然管用。

#### 第三站:超市

**学会挑选好说话的服务员去索要赠品**

超市里并不是买所有东西都能索要赠品,对服务员来说,超市光顾的人多,她完全可以选择谁送谁不送。而一般超市里的营业员比较多,此时,就要睁大眼睛看看,哪个服务员的态度比较好。碰上服务态度好的,可以加倍送你赠品。万一碰上实在不给面子的服务员,索性就“走为上策”,不信别的超市买不到。

陈女士自从有了孩子之后,逛超市的频率增加,对于超市索要赠品自有一套方法。某次去超市买尿不湿,常用品牌的大号脱销,营业员就推销另一种品牌给陈女士。陈女士问,有没有活动?营业员告诉她活动已经停止了。“那我还是去别的超市看看有没有我要买的牌子吧!”陈女士想欲擒故纵,假如营业员真没动静的话就走了。没想到营业员却说,等等,我给你找找。一找,找出了一瓶沐浴露。陈女士说,我买两包,一包赠一瓶。营业员爽快地答应了。