

C 消费

责任编辑:许可 电话:85310467



→ 5 寻找城中香港“味”

→ 7 换个装备过夏天

→ 8 一起来做铁面人

ON SALE
双城记·宁波

关于夏季折扣期的购物，有达人特意推荐了宁波。我们的实地采访揭开了这个港口城市吸引购物狂的秘密所在……

文 / 小桃 胡鸿

听说7月28日宁波有个购物节，天一及其各大商场都将抛出令人难以抵挡的全线低折扣。

印象中，宁波的商场一向注重环境和品质，促销的力度远远不及杭州和上海的商场，因此很多时尚的宁波MM一般来说是不去本地商场购物的，要么来杭州，要么去上海。

这次，莫非宁波商场也想放弃高姿态，与杭州相比拼，来一个全民购物血拼？宁波到底适合谁购物？怎么购物？上周末，小记顶着三十多度的烈日，奔走于宁波各大商场和街头，刺探情报。

一天之内，天一、国际购物中心、GUGO、银泰、老银泰、二百、新世界、金光、新江夏等十多个商场，由于是一站式购物的模式，各大商场毗邻而居，竟然都一一走遍了。最大的体会就是，各大商场环境很好，基本上每个商场在购物区都有休息厅、茶水间。然而，从早上10点开始到晚上6点，我竟然颗粒无收。偶尔捡得的几件T恤，是在路边的外贸店里拣的便宜。

众多商场的品牌，和杭州大同小异，折扣却没有杭州的大。值得一提的是天一里的IT，目前杭州没有了。但是一副高姿态，没什么折扣，光顾的人自然不多。GUGO是现在比较受年轻人宠爱的一个商场，丝芙兰和星巴克带来了不少人气。GUGO里面折扣最大的就是“我型我秀”指定的服装品牌FOX，全场5折。银泰年轻派的风格依然很招摇，二楼的江南布衣现在全线打折，低至6.5折。同属于一个公司的“播”，风格更加成熟有女人味，杭州没有专柜，在宁波可是全场5折。是一副哄抢的状态，新款已经断码。

最后值得一说的是名聚。名聚全名宁波波特曼商业中心名聚品牌服装店，位于彩虹北路，在喜来登酒店对面一条百米长街上。名聚位于街道的中心，两旁是一些星巴克等类似的咖啡馆、面包房、酒吧。名聚则在一间两层楼的小间，但里面汇聚了PRADA、D&G、Cartier、BOSS、TOD'S等等品牌。全场低至半折，包包、皮带、饰品足以迷倒我。PRADA、D&G都打8折，有贵宾卡还可以享受9折，VERSACE的衣服低至6折。令人惊讶的是名聚一楼80平米的地方，把所有品牌都汇聚在了一起，混杂在透明的玻璃柜台之内，二楼则以男式的鞋子、衣裤为主。可想而知，各个品牌的单品并不多，而且上新速度也没有商场那么快，主要以过季的商品为主。但有这么低的折扣诱惑，这里的人气和商场还是有得一拼。



一个外贸淘家在宁波的收获 从大公鸡特卖败到外贸小店

天涯上最近冒出“外贸原单”，几个皇冠卖家遭遇诚信危机，虽然也同为一名淘宝的粉丝，幸好对于网上淘衣服是从来不太热衷的。工作所在的这座深水良港城市，这座纺织品加工出口大市，有着实实在在的在可淘的外贸原单，难道还比不上那些网上靠PS美化出来的，不能眼见为实的衣服图片吗？何况那种淘衣的乐趣，那种淘到原单美衣有时候甚至是大牌的心头好的乐趣更是非网购可以比拟的。

可是初来宁波的时候分明是抱怨的，抱怨永远没心动折扣的商场，抱怨那不成规模的服装市场，抱怨那落后的款超前的价，于是每每趁着回杭州，总是要去小四（四季青）、工联大扫荡一番。

直到我收到那张员工特卖券，法国大公鸡，这个商场里价格直逼阿迪三叶草系列的牌子，让我的血拼神经，第一次在远离家乡171公里的甬城开始复苏。

等候：第一次特卖的诱惑

杉杉集团为了照顾内部员工，一年会有冬夏至少两次的品牌产品特卖会。除了以法国的大公鸡为主之外，杉杉还代理万新威（小企鹅那个标志的）以及意大利登喜路等等，都是3—5折特卖。特

卖会上的这些牌子也就出现在宁波的国际购物中心，还有杭州大厦B楼。

“这些说是内部员工专场的特卖会，其实也接纳外来人员，只要去了就不会被拒之门外。”自从一年半前从好朋友那里知晓如此诱人的小道消息之后，我就几乎是一场不拉地赶了这些特卖会。不过印象最深的还是第一次。

记得那是个冬天的周末，因为有了大公鸡的特卖，闹钟折磨了我五次。

法国大公鸡员工专场特卖9点开门，我8点30就早早地在厂房门外等候了。四下零散地站着一些“消息灵通”人士，一样的轻装上阵，一样的摩拳擦掌，似乎暴风雨前总是平静，大家都很安静地在那等候。莫非是预言等会将会刀光剑影，都在保存体力？

血拼：不只是我一个人疯狂

特卖场地最初是一些杉杉的老厂区，后来搬到现在杉杉工业园区内的一个样板间，被临时改造成卖场形式。每次特卖会的场地都在变化，从最开始的一个房间、两个房间到后来的连办公室也临时合并搭建，作为收银台。里面到处堆满了衣服、裤子、各种配饰，不大的空间里，百来

个人的一场竞赛在进门后就拉开了帷幕。

冲进卖场后，我马上呆在了那里，东西太多了，一下子竟然不知道从何下手。眼望着四周的人手脚都如拣菜般麻利，凡是看到顺眼的，都先往预先准备好的袋子里塞，不看尺寸，不看细节。我马上心领神会，按部就班，抱着“宁可错杀一百，不可放过一个”的心理，利用手脚敏捷的优势，塞满两大袋子。冬天的靴子、夏天的球鞋、娃娃鞋、大领子T恤、背的包、戴的帽，一下子纳入了几个季节的装备。

拿够了，满足了，再找一角落细挑加试穿。试穿满意，价格又是原价的三四折，心里那个乐啊，一个个的嘴巴都是合不拢的。更有甚者，里面套一件T恤，外面罩着一件羽绒服，头上戴着顶帽子，腰上系着皮带，左脚皮鞋，右脚皮靴，恨不得全试穿上身。现场还有一些结伴来试的，面对着一堆鞋子，围成一圈，你试完了我试，我试完了她试，每个人都试遍了，就是不肯把鞋扔出来。

二十分钟后，又一箱新的羽绒服被抬出来了。说时迟那时快，只见一个中年妇女以光速冲过去，站在箱子面前，大喝一声：“别挑了！我全包了！”在场的一圈人立马晕倒。

(下转 C2 版)