

## 大牌提前折扣,跟全球经济低迷有关?

文/本报记者 钟兰  
通讯员 沈珏 摄/V3影堂 王颖聪

不用顶着炎炎烈日奔赴香港,也不用坐上十多个小时的飞机请长假去欧洲,就能淘到如此划算的大牌单品,在不少购物狂心里,杭州无疑又多了几分魅力。而大牌们掀掉遮盖的面纱,正儿八经地做折扣搞促销,也让不少人开始怀疑,这大牌蜂拥折扣的背后,到底有着怎样的秘密?

### 八卦

有人拿着信用卡“走钢丝”

大牌货品提前折扣,刺激了不少“购物狂”的神经。

小米自从6月中旬收到第一条有关大牌折扣的短信之后,就三天两头地往杭州大厦跑。

一只 Forragammo 的白色 ICON 系列牛皮压纹短钱夹,原价差不多要 4000 元,现在 5 折特卖,1925 元。小米不假思索地拿下;一双同品牌的漆皮手袋,5 折之后 7125 元,小米老早就看中了这款,想想比去香港买便宜许多,拿下;

一副 FENDI 的眼镜,居然也参与 5 折的折扣,这让小米乐得心里开了花,一看价格,原价 3750 元,现在是 1875 元,小米考虑了一下,觉得这个价格自己还是能承受的,再说这种经典款很低调,戴个好几年也不会过时,拿下。

一双 CELINE 的白色皮鞋,小米在今年春天的几本时尚杂志上看过,当时就被迷得两眼放光,如今这款鞋正在做特卖,2425 元就能搞定。女人总归要一双好一点的鞋子才能衬出品味嘛,小米想也没多想,赶紧开票拿下。

……

就这样,在四处可见的大红色“FINAL SALE”的刺激下,抱着“这样大的折扣不多见,所以特别划算”的想法,小米在商场里逛了还不到一个小时,就已经收进了七八样单品。直到刷卡时两张信用卡都被刷爆掉,她这才有点懊恼起来。不过,最终还是强大的购物满足感占了上风。

大牌乐意折扣,也总要有乐意买单。不少像小米这样的年轻白领,被汹涌而来的折扣大潮冲得头脑发热,开始在超过自己支付能力的范围里走着钢丝。不过,很多人很乐意这么干。

国内著名的女性网站 Onlylady 甚至还发布了研究报告:全球经济的影响,可能改变以时尚消费为主的女性消费者的购物观念;她们会觉得生命是最重要的,购物能够激励她们对美好生活的向往。

而心理专家则认为,疯狂购物的背后,其实是抑郁症作怪。数据显示,“购物狂”往往是女性占压倒性比例,半数会同时出现抑郁症的情况,这些人希望借大肆购物来发泄情绪,在购物过程中不停地比较、接受营业员礼貌周到的服务……这些都使得整个购物演变成一段妙不可言的旅程。



- |                                      |                             |
|--------------------------------------|-----------------------------|
| 1 Forragammo 新款鹿皮手袋 17850 元          | 6 Forragammo 手提袋 5 折 4250 元 |
| 2 Celine 08 春夏款旅行包 6 折 7500 元        | 7 Fendi 漆皮鞋 5 折 2990 元      |
| 3 Celine 08 春夏款鞋 5 折 1750 元          | 8 Forragammo 鱼嘴鞋 5 折 2125 元 |
| 4 Celine 08 春夏款鞋 5 折 2425 元          | 9 Forragammo 赫本鞋 5 折 2125 元 |
| 5 Fendi 平底凉鞋 5 折 (左)1890 元 (右)2140 元 |                             |

### 疑问

全球经济不乐观,大牌急于回笼资金

杭州大牌提前折扣,并蔚然成风,据说是跟风美国而来。据时常帮我们做代购的美国留学生 ANGEL 介绍,从去年圣诞节以后,美国各大商场一直折扣不断。大家习以为常的 1 年两次的施华洛世奇欧洲区 5 折特卖,也比往年提早了整整一个月。不少消息灵通的代购买手甚至从年前就开始准备这拨特卖狂潮。

ANGEL 说,美国从 6 月开始已经进入了疯狂折扣期,H & M、C & A、ZARA 等品牌连锁商户已经开始年中大幅度价格跳水,Gucci、Coach 这样的奢侈品也破天荒地在 6 月就打起 7 折,各类低至 1 折的家庭折扣、媒体特卖更是随处可见。

有人认为,折扣本来常见,关键是提早这么多天出现,的确让人觉得有些不寻常。记者采访了一位常年奔走在海外以及杭州两地的某服装品牌代理商,他并不否认杭州的这一拨提前促销风潮,的确是受了全球经济的影响,尤其是美国。“往年这样力度的促销,只可能出现在圣诞节后的 1~2 月。而香港的折扣血拼早在 6 月就已经到来。可能是大家都意识到了经济不景气,消费能力减弱等因素,急于出掉手上的货以回笼资金。”

“大牌们提前做折扣也是迫不得已,他们其实并不愿意看到这些才上柜没多久的货品迅速贬值,但是这也没有办法。”在采访中,杭州大厦精品商场的一位负责人透露,今年全球的经济形势不容乐观,品牌商

们只有把手头的存货快速销售出去,货品更新速度才会变快,才能真正与国际接轨。

“所以,对于这些库存达到一亿甚至更多的一线品牌来说,提早十天半个月做促销是绝好的机会。不少参与折扣的春夏新品对于消费者来说仍然诱惑很大,像不少经典款的背包以及皮鞋,不会因为追赶时髦而很快落伍,再加上本身品质不错,趁打折的时候买入是再划算不过的事情。”

### 【链接】

美国零售商 3 月销售跌至 13 年来最低  
以促销搏机会

今年 4 月份,美国大型零售商公布了 3 月份销售数字,除沃尔玛等折扣连锁店销售增长外,绝大多数百货店销售疲软,统计显示,美国零售商 3 月份销售业绩跌至 13 年来最低水平。而这些急速下滑的业绩也直接影响着折扣的提前到来。

从 4 月份开始,美国的百货店和各类购物网站纷纷开始举行“半年度大型特卖会”,不少百货店的折扣基本可以达到 6~7 折,各种女士服装、儿童商品服饰均有优惠,还有的购物网站推出满一定额度可享受美国境内免费运输。部分大牌的购物网站上,Gucci、Fendi、Chloe、Dior 等多种大牌包包又爆出惊喜价,折扣之上再享“10%OFF”,最高享受 4.5 优惠。

### 指南

杭州最后一拨名品热卖 有空的话,赶紧去看看

7 月 22 日 - 7 月 31 日,杭州大厦 A 楼 5F 后厅名品热卖:  
DUNHILL 3-5 折,CANALI 2-5 折  
FERRAGAMO / ESCADA / PAUL&SHARK 3-5 折  
PAL ZILERI / FERRE 3-5 折  
COACH 6 折,POLO RALPH LAUREN 3-5 折  
JOOP 1-5 折,LUBIAM 1911 1-5 折,巴达萨里 3-5 折  
DKNY / MARC BY MARC JACOBS 3-5 折。



8



9