



全球经济不景气会影响购物欲吗？ 看看他们店庆买什么

文 / 本报记者 蒋曦

在这个下着小雨的季节，杭州的购物季也如期来临。十一黄金周后，各大商场的店庆是促销的重头戏，从满 400 减 210、减 220、减 230，到上周末百大店庆的时候，终于达到了满 400 减 240，再实付金额满 500 送 150 元礼券，创造了“满就减”的新高度。

都以为在经济不景气的背景下，人们血拼的热情会淡一些，然而上周末的武林商圈还是异常的拥挤，人们提着大包小包冒雨购物。

现在什么东西最好卖

黄金

孙阿姨家住临平，特地和女儿一起来杭州购物，虽然下着雨，两人还是热情不减。上午 10 点，百大开门不久，两人就来到了黄金柜台。“听说这次黄金也在促销范围之内，就想给未过门的媳妇挑一点，也给女儿挑一点。”

消息灵通人士都知道前段时间黄金价格有所回落，而店庆时，周大福的金价稳定在 213 元 / 克，算是近段时间的最低点。“现在钱不好赚啊，衣服什么的能够穿就行了，不多花钱了，黄金应该不会贬值，也有收藏价值。”孙阿姨边走边挑。

商场的黄金消费主要分为三大类，金条、传统首饰和时尚黄金，孙阿姨自然是钟情于前两者，而女儿则是看中了周生生旗下的 hello kitty 和迪斯尼系列，“两三克就要卖到 1500 元左右，有点贵，不过女儿喜欢的话，儿媳妇也会喜欢的。”孙阿姨想了想，决定买下时下最流行的金叶子。

床上用品、羽绒被

廖女士也是 1 号那天一个人从三墩开车过来的，一进店门就扯下原本装饰在脖子上的围巾，捋起袖子很有大干一场的架势。“今天的重点是看床上用品，前几天已

经来看过了，大致行情摸透了，喜欢的花色也看好了，就等今天过来搬回去了。”边说边往阿思家柜台走去。

“你看看，原先 1200 多元钱的羽绒被现在只要 500 多块左右一床，还能拿到赠券，我就是等这一天的。”薛女士一口气买下两条羽绒被，一条是给自己的，另一条是给女儿的。

买耐用品和保值商品，是今年店庆中很多消费者的选择。统计显示，店庆三日内，百大的黄金饰品销售额总体增长了 50%，周生生、明牌、周大福、中国黄金等知名品牌都做了平日周末三四倍的销售。而另一大类是床上用品，以阿思加为例，10 月 31 日—11 月 1 日的销售达到了 300 多万，刷新了全国销量纪录，百大的相关负责人笑称“今后的一个月他们柜台的营业员都要加班充绒了”。

百丽的鞋子

丹丹是外企的职员，早就听闻百大这次店庆促销力度很大，盘算着要买些什么了。“我妈会去买些大件的，我不喜欢，我自己买衣服去。”丹丹 31 号晚上就先去了百大，一是买些自己需要的衣物，再一方面就是帮老妈打探打探情况。

非常期待。圣诞也会有促销，但是力度不会大，而我们的眼光已经放到了元旦，12 月 31 日晚上的促销活动应该还会火爆。”

购物不光看折扣

品牌开放度和营业时间也是考量因素。

此次空前的折扣让消费者尝到了甜头，商家也是忙而不乱，那么接下来消费者会不会对于折扣有更大的要求？商家是不

“百丽的鞋子太划算了，我看中一双靴子原价 1500 多，参加活动后算下来才 500 多。”丹丹沉浸在购物的喜悦中，“幸好我是 31 号去的，我同事 1 号去的，据说光是试穿就等了很久，下雨天都那么旺的人气。”

“虽然说钱不经花，但我们总不能因此不买穿了吧？只不过要改变策略，不能像以前一样看见喜欢的就瞎买了，只买经典的，不买赶时髦的，这样一来衣服的利用率会高，实际上更省钱。”丹丹这样解释自己的购物经。

的确，像丹丹这样买衣服的时尚女人是越来越多了，相应地，商场里那些比较“靠得牢”的品牌的销售也更好一些。11 月 1 日，百丽的柜台一度排起了将近五六米长的试鞋队伍，10 月 31 日和 11 月 1 日的营业额达 130 万。

雅戈尔和九牧王

11 月 1 日，雅戈尔以 150 万的业绩刷新了全国单日销售记录。九牧王则卖了 400 多条裤子，同样创下了新记录。沐兰近年来首次参加大型的满减活动，单价在 3000—7000 元的秋冬装，让很多平日里不忍下手的顾客都趁着活动纷纷下单。

是做好了更充分的准备？

这次为期三天的百大店庆，从一开始的 80% 新品到后来上柜的货品 90% 以上都是当季新款，品牌开放度高，满足了消费者“买新品”的心理。营业时间上也多有调整，11 月 1 日的营业时间持续到了 2 日凌晨两点。

对于接下来的银泰店庆和年末大促，该负责人表示不能妄加猜测，但“也许在折扣上没有那么大幅度，但要关注其他两个影响因素”。这句话颇有深意。

店庆日，有人“算计”到了 2.8 折 血拼达人晒物记

店庆促销这三天，杭州天气都不好，阴雨霾霾，血拼人士的购物心情却一点也不打折扣。10 月 30 日到 11 月 1 日这三天，无数购物达人纷纷抢占网络平台，争先恐后发帖晒宝贝。

duoduo8815(网名)

趁着妈妈心情好，两人在 11 月 1 号百大正店庆日晚上腐败了一通，当天晚上就迫不及待地吧买到的东西在网上晒了出来。

“一人买了一件外套，我的 680 元 + 妈妈的 768 元 = 1448 元，实付 608 元，还送了 150 元的券(在超市里用了)，算拢来差不多 3.8 折，值啊值。”

这些只不过是“散步散到百大小逛一会儿”的小成果罢了，duoduo 心情大好，她说，她买的都是新品，却能享受到这样的折扣，心情好得不得了，于是晒完宝贝后，还在下面加了许多购物心得和建议，什么“最好不要带包包”、“套雨伞的塑料袋留着”等等。

熊猫的小窝(网名)

11 月 2 日去了西湖银泰，自称是去“败钱了”，因为伤心忍不住把败的经过写了出来。

“太平鸟的西装一套加大小衬衫，给老公买的，穿上很像韩国美男哦，一狠心就买了，西装 1980 元 + 西裤 800 元 + 衬衫 398 元 = 3178 元，满 400 减 160，差 22 块钱，凑了双袜子 32 元到 3210 元，减下来 3210 - 1280 = 1930 元。然后给自己买了双 TATA 的小皮鞋，银色的，原价 599 元，5 折刚好 299.5 元，最后送了 300 券。给老公买了双阿迪的篮球鞋，像塑料一样的，老公一定要，浪费啊，原价 720 元，7.5 折下来 540 元，用掉 300 券，付了 240 元。一共花了 1930 + 299.5 + 240 = 2469.5 元，原价算下来相当于 4.6 折，然后把送的 80 元美食券去吃了铁板烧，刚刚好。恼的是停车的时候没有车位，停在旁边 4 个半小时，车费要 27 块，伤心类，打的都好来回。”

而最让她懊恼的是买之前没有好好盘算，4.6 折在平常算得上一个好折扣了，可是看到别人的是 3.8 折，她就有些小小的心理不平衡了。

林若冰

11 月 1 日下午她和老公去了百大，买了 HIGHDAY 的一件上衣和一条阔腿裤，PUMA 的男士套头衫，外加一件 ANYCOOL 短款羽绒衣(这件羽绒衣是我最满意的，因为它是 5 折的基础上再参加满 400 减 240 的活动)，总价 1221 元，参加满减就减，减了 720 元，最后付款 501 元，刚好又有杭州银行的信用卡，又送了 100 元礼券。百家好事虽然不参加任何活动，却很难得地打 3.5 折，看中了一件短袖 T 恤，原价 199 元，打完折 99 元正好用礼券。另外，还送了 60 元礼券，吃了一顿免费的晚餐。小计一下：501 元买了价值 1843 元的东东，真是性价比超高啊！基本上不到 2.8 折！

两个题外话

拭目以待银泰十周年店庆 长远眼光放在 12 月 31 日

百大的这次店庆促销方案直到最后一天才定下来，之前一改再改。商场有关负责人称一方面是因为受到周边商家的影响，随时随机要调整，另一方面也是为了给自己一点突破。一波刚下，一波又起，“现在我们拭目以待的是 11 月 16 日银泰十周年店庆，目前具体促销还在酝酿中，但是我们都