



# 妇女节，商家促销很卖力

## 化妆品、首饰、女装促销力度最大，童装也想分杯羹

本报记者 曹宏源 张金东 马瑛

“三八”妇女节，女士们享受半天休假的同时，众商家当然不会错过“半边天”这个庞大的消费群体。从二月底开始，不少商家就已经有针对性地推出了相应的营销策略，赠送礼品、抽奖、打折……活动不再仅限于节日当天，而是形成了消费领域的“三八”周现象。

### “满载而归”

7日，在德州一商场内，两位正在购物的女士从促销海报前走过。“三八”妇女节来临，商场优惠促销活动铺天盖地而来，紧紧抓住“她经济”。

本报记者 马志勇 摄



### 化妆品>> 多推出赠礼品和抽奖的促销方式

“现在购买指定品牌的化妆品，满100元至500元均有相应的礼品赠送。”市区一大型商场化妆品专区的工作人员说，“这项活动从3日开始，将一直持续到13日。”

记者随后询问了工作人员赠送的奖品分别是什么，工作人员表示，买化妆品一百元赠送价值15元左右的抽纸一包，满501元赠送价值

100元左右的指甲盒一套。

而对于不参与该活动的品牌来讲，商家推出的多为赠送试用小样一套或抽奖，而抽奖的奖品则多是挂链、丝巾、雨伞等小件礼品。

### 女装>> 春装上市吸引人，老款打折提销量

记者注意到，市区的多数商家在“三八”节活动上打出的口号多为“化妆节”、“首饰节”等，女款春装打折较少，但也凭借吸引人的样式吸引了大量消费者。

“女装春季新款不打折，老款打八折，冬装打六折。”某女装品牌销售人员告诉记者，老款女装通过打折促

销，销售量比之前有了很大的提高。

在促销方面表现相对“淡定”的新款春装，工作人员表示，“我们的新款女装一贯是不打折的，这个商场几乎都这样。”记者走访发现，女装市场上打折货多为冬装和往季款式，新款折扣较少。“春天对于女孩来讲，正是选择时装的时候，可上周末和朋友们

一起逛商场发现，女士春装折扣都较低。”在一事业单位上班的孙女士说。

对此现象，德州学院经济管理系副主任吕志轩教授认为，春天是女装销售旺季，商家吃准了女孩子们“心思”，款式上只要设计得够吸引人，即使不打折，很多人也会来买的。

### 童装>> 搭上妇女节“班车”，冬装打五折

妇女节和儿童节在消费领域一向都是相通的。记者在市区的各大商场发现，在“三八”节搞活动的不仅仅是女士用品，童装市场也都不约而同地搭上了妇女节的“班车”。

“从上周开始我们就搞活动了，现在冬季童装五折，春天新款两件八

折。”一家商场品牌童装专卖店的工作人员告诉记者，“现在整个童装专区都在做活动，时间和‘三八’节活动时间是一样的，都到8日结束。”

该工作人员同时表示，“上周末销售得不错，促销挺奏效，很多家长都带着孩子来买衣服，还有买冬装留

着明年穿的。”

据了解，童装店为了清理冬季库存，再加3月份新款春装的上市，需要通过促销方式来扭转销售状况。“三八”节的出现，成为了一个最好的时机，而放假的妈妈门是不会忘记孩子的。

## 韩秀英：13年创业永不服输

### 从下岗女工到快递公司老板

本报记者 马瑛

韩秀英，德州市某快递公司总经理。她是一个从农村走出来的坚强女子，下岗之后涉足过多种行业，历经艰苦才有了今天的成就。“现在想想那些日子已经不觉得苦了。”韩秀英说，这么多年，是永不服输的精神支撑着自己一路走来。

### 主动下岗，摸索创业之路

“我这人从不服输，应该属于事业型的女人吧。”韩秀英评价自己。从农村走出来的韩红英身上有股子闯劲。1998年，她所在的企业面临破产，“与其等待着下岗不如自己走坦荡，我自己主动要求下岗，出来闯一闯。”韩秀英说。

一切不如原本想象的那般简单，保险公司、话吧、服装店……韩秀英如数家珍地

回忆着下岗后自己涉足的各种行业。“我想自己做一些事情，只能不断地摸索前进。”她下岗后就立志要为自己的生活做主。

“孩子出生以后我就托付给了老人，到现在孩子跟我也不亲近。”说到孩子，韩秀英非常愧疚，长年在奔波却疏于对孩子的照顾成了韩秀英心中的痛。

### 经营公司，坚持终获成功

认识韩秀英的人都这样评价她：“她这个人特别能吃苦，从来不怕脏，不怕累。”韩秀英却笑着说，自己就是一门心思想做事，没考虑太多别的事情。

2004年，韩秀英通过报纸看到快递公司在招地方代理。“刚开始干的时候什么也不懂，一天就十几个件。”韩秀英说。一个小门市，一辆摩托车，一辆借来的脚蹬三轮车，就是

快递公司的原型。韩秀英一个人担任了所有职务，“白天干活，晚上就当会计，那个时候一般都是晚上十一二点才睡，早上五点半就要起来收件派发。”韩秀英说。

“当时我就跟自己较劲，人家既然能干好，为什么我就干不好。”韩秀英不服输的性格促使她咬牙继续坚持，直到第三年，生意有了很大起色。

### 畅想未来，一年上一台阶

现如今，韩秀英的快递公司不仅有了自己的厢式货车，还有多辆分发派件的面包车，30多个员工中有多位下岗职工。

为了提高公司的业务量，韩秀英实行分片承包制度，把每个片区承包给一位业务员。这样的制度可让公司业务量不断加大，但公司利益却相对较少。“业务员也多是下岗职工，制度实行之后，公司就能责任到个人，而

且业务员挣的也多了，工作情绪也积极了。”韩秀英说，开公司不能光自己赚钱，带着大家一起致富才是最好的成果。

谈及三八妇女节愿望的时候，韩秀英还是将心思放在工作上。她告诉记者，现在公司每天能够承接600多件快递，她希望通过继续努力，把每天的业务量加大到1000笔，以后的每一年都能上一个新台阶。