

都市的便捷在于选择永远很多,就像买衣服,与其一家家专卖店地逛,不如直接杀到商场里面去,各式品牌云集一堂,你想怎么挑就怎么挑。然而,很多人对商场买衣服面露难色,漂亮的贵,便宜的又看不上。其实,在百货商场买衣服有妙招,大商场购物,除了品牌有优惠外,有时候商场会在品牌的优惠上再实施优惠,为你的钱包省上加省。

把握打折时机,学会还价技巧

商场购衣 省钱有妙招

把握打折时机

各品牌推出新款服装的时间不同,而且并不是旧款就会被淘汰,就会打个让你偷笑的折扣,一些很牛的品牌服装坚持不打折,就算是打折也仅仅是会员的权利。

但是,很多城市里,每年各个百货商场在固定的节日都会打折,另外各家商场也有一些自己固定的节日,比如店庆,店庆是一个商场活动力度非常大的时机。除此之外,一些

百货商场还有自己的招牌活动,例如服饰节、羊毛衫节、羽绒服节等。而每个新的服装品牌上市一个多月以后,一般会打上8折来吸引顾客。这些都是购买打折服装的时机。

在便宜中找好货

有时候会觉得很奇怪,百货商场的服饰新款才刚刚上柜,就已经打8折出售,而且,很快五折也会相继打出。为了刺激消费,很多商家会补充一些旧款打折,因此

会有“5折起”之类的提法,但是,一般情况下,当季新货是不会打折的。什么衣服会打折?有以下几种:旧款的服装、断码的服装、颜色款式不齐的服装,补货困难的

服装。对于打折服装,应该选择那些没有显示时间或者是流行时间会比较长的经典款式,这样才值得买,要不即使花再少的钱,不能穿也没有意义。

返券起点越低越省钱

百货商场做活动除了我们熟知的那些拼单之外,还有很多消费者没有注意到的一些小技巧。

比如一家商场推出买100返券

50活动,初看好像是打5折,其实是6.6折。应该这样算: $100 \div (100+50) = 0.66$,即6.6折。在返券比例相同的情况下,起点越低对我们越有利。

比如买100送50和买200送100,折扣都是6.6折,但第一种方式购买金额限制小,所以选取商品上灵活性大。

盯紧商场活动第一波

条件和时间都允许的情况下,应该尽可能参加商场第一波活动。百货商场活动往往最划算的时候是活动刚开始。考虑到消费者的审美,活动时间过长的时

候,商家需要让活动有节奏,就会采取不同的方式来做活动。最重要的是,第一波的打折款式、颜色、尺码方面都有很大的选择空间。

学会还价技巧来省钱

所有人都以为新款是不能打折的,其实不然,一般来讲,商场让价有三层空间,分别掌握在不同的人手里。

导购员:一些不是很牛的品牌,导购手里掌握着一个价格底线,不需要经过上头批准就可以直接给消费者一定的优惠。

品牌的店长:一般店长手里也会有一个价格底线,如果你能说服

他(她)的话,你又有了一些实惠。

商场经理:他手里掌握的商品底价也是这个商场所能承受的最低价格了。

(综合)

专家提醒预付消费有风险

当心发卡商家“人间蒸发”

◇服务质量难保证

预付式消费周期往往较长,而商家的服务质量常常难以持之以恒。如有的消费者花钱办理了打折卡,但在使用时却发现商家还附加有各种限制规定,很多自己真正需要消费的项目并不在打折优惠之列。

◇买卡容易退卡难

经营者在推销预付性商品或服务时,往往讲得天花乱坠,可是消费者一旦提出解除约定,要求退还钱款时,经营者就会以“最终解释权”给消费者维权设置重重障碍。

◇霸王条款限制多

预付式消费大多采用格式条款的形式,其中许多霸王条款侵害了消费者的合法权益。如“消费卡到期服务终止,卡内余额不予退还”,“会员卡遗失不补”等,这些条款侵犯了消费者的公平交易权等合法权益。

◇权益受损举证难

由于消费者维权意识不强,因此在办理预付式消费时不签订书面协议或签订的协议内容过于简单,一旦发生消费纠纷,由于缺乏经营者相应的侵权证据,导致维权困难。

●温馨提醒

针对预付式消费存在的诸多风险,消费专家提醒广大消费者注意以下几点:
考察商家信誉度。尽量选择规模大、信誉好、经营状况良好的商家,不要因为商家的优惠幅度或者促销等原因而忽略了潜在的风险。
适度消费防范风险。科学理性购买,充值预付式消费卡,每次充值金额不宜过多;谨慎选择预付额度过高、服务周期过长的预付式消费。
认真了解详情。要仔细阅读预付式消费的合同或章程,注意其中限制消费者行为的规定。
保留相关证据。注意保留协议、发票等相关证据,发生问题及时向被投诉方所在地消费者协会投诉。
中国消费者报 王文都

