

各大商超掀起中秋“促销”风暴

服饰、家电、酒水行业纷纷让利,借此招揽人气

本报记者 张召旭

中秋节作为我国传统的节日,历来都是商家宣传促销的重要节点,近日,记者走访发现,随着中秋的临近,城区各大商超纷纷打出“钜惠让利牌”,借此招揽人气,抢抓商机。

1 百货卖场巨幅让利 中老年服饰渐走俏

换季是中秋、国庆服装消费的重头戏,双节假期也为平日忙碌的人们提供了购物闲暇。针对居民服装消费“不打折不出手”的节日消费惯例,近年来的服装领域“逢节必折”,节日购物进一步升温。

部分品牌服装6折起,鞋子3折起,特价服装100元起价……12日,记者走访城区多家商场了解到,卖场针对中秋节推出了各种各样的促销活动,“这两天,来给自己父母买衣服的人特别多,在商场里,为讨得父母欢心,花费千元以上的顾客不再少数。”五星百

货一品牌服装营业员告诉记者,中秋临近,中老年服饰开始走俏。她分析说,一般情况下,年轻人的消费能力在平时较为平均,而中老年服装则需要通过节日的低折扣促销来拉动消费。

正在城区一家商场为父母选购外套的赵女士说,现在已经是秋天了,天气开始转凉,所以来给父母挑选一些风衣。“平时工作忙,很少回家看望父母,中秋节本来就是团圆的日子,再加上放假,所以打算回去住两天,买些衣服给父母也算是尽孝心。”



城区一家超市内,月饼礼盒被摆放在超市入口位置。 本报记者 张召旭 摄

2 家电大打“促销牌” 市民多持观望态度

记者走访城区家电卖场了解到,目前部分家电卖场已经提前做出中秋促销活动展板,例如购物满1000元返100元,套购满6999元送平板电脑,中秋团购满1000元返300元……促销展板均摆放在卖场显眼的位置,吸引消费者注意。

相对于各大家电卖场的促销热浪,聊城消费者目前多数处于观望状态,反应较为平淡。由于中秋与国庆临近,各大卖场相继推出的促销活动难免会被消费者进行比较比价。“我最近想买个冰箱,正好中秋节快要到了,想想商场应该有活动推

出,应该会便宜一点,可是又一想,国庆这么大的节日在后面,万一接下来推出的活动更优惠,那我早买不是亏了吗?”正在商场选购冰箱的刘女士说道。

像刘女士这样的消费者不在少数。记者调查发现,家电卖场每逢节日就推出各类促销活动拉动销售,消费者难免会遇到自己买贵了吃亏的事情,所以目前面对各类繁多的商场促销活动,大部分消费者选择持续观望,等到合适的时机再下手。“虽然卖场承诺价保到国庆节,但我还是不放心的。”市民孙先生道。

3 超市搞促销 肉制品礼盒渐升温

12日,在城区多家超市,记者发现,各品牌白酒促销已经打响,占据超市酒品促销专区的抢眼位置,不少商家还专门设立白酒促销专区,摆出各式各样的白酒礼盒供市民选购。记者了解到,多数超市白酒礼盒的促销活动大都是买一送一捆绑销售,即购买一个礼盒会获赠同款礼盒产品或者同价位礼盒产品一个。

作为中秋节最具代表性的食品,月饼也被摆放在各大超市

的入口位置,与去年相比,今年月饼价格变化不大,礼盒装月饼价格还是在100元至400元不等。在振兴路一家大型超市,销售人员表示,目前还没有到月饼的销售高峰期,所以光顾的市民不是很多,还没有接到团购的订单。“目前很少有单位和企业前来订购礼盒装月饼,即使企业发福利也只选择一些价格较为便宜的月饼。”

除了酒水和月饼之外,其它一

些扒鸡、熟牛肉、西式火腿、烤肠、五谷杂粮、干果、香油及蔬菜等大量商品都被摆到卖场显眼的位置。“现在过节走亲访友和以前不一样了,以前拿个手提袋,里面放些酒和点心就能串门,现在都讲究好看,礼盒装年货明显要比散装的要上档次。像熏鸡,散装售价和买礼盒装售价差不了多少钱。”卖场工作人员介绍,就目前来看,礼盒装肉食类销量比较好,但礼盒装酒类销量反而一般。

白酒市场遇冷,“中秋财”成为泡影 代理商囤30万元白酒至今没卖

本报聊城9月12日讯(记者 杨淑君)“今年算是完了,这中秋节指望不上了。”12日,城区一白酒代理商陈先生懊恼地说,一个月前为中秋节备货,从厂家进了两种品牌价值三十余万元的白酒,至今一箱没卖出去。

据陈先生介绍,自己在聊城代理销售白酒已经十多年了,今年是他最失望的一年,因为某品牌白酒销量比较好,去年补货时厂家都缺货,所以他今年提前一个月为中秋备

货。“去年那个品牌的酒,进价加运输成本合120元/瓶,零售价格翻番卖240元/瓶都不够卖。”陈先生说,因为包装上档次、口感也不错,去年他简直是“赚翻了”。

“眼看距离中秋不到十天,去年这会早就热卖了,今年一点动静都没有。”陈先生说道,今年可能受到“严控三公消费”、“限酒令”等影响,他还刻意少从厂家进了三分之一的货。厂家也考虑到今年的特殊情况,今年

没给他下指标,但是30多万的囤货还是让他很头疼。“这几天正向朋友们请求‘支援’呢”,他说,去朋友的单位跑关系,找同行的朋友帮忙代销。“不求挣多少钱,能把本翻出来就不错了。”他说,眼下这形势,他也没指望能在中秋节前把这些酒卖完。“天凉了,喝白酒的人该多了一些。”

记者多方了解到,今年整个白酒市场都不景气,早在半月前,多家超市就开始

打着中秋节的旗号搞促销,但销售效果并不好。聊城市白酒工业协会相关负责人分析,这主要是受到“严控三公”消费、“限酒令”和白酒“塑化剂”等因素同时作用的影响,白酒,尤其是高档白酒遭受销售“寒冬”,根据白酒产业8到10年的波峰性递进周期,今年的市场变化可能只是开始,明年或者后年白酒业到达谷底后,白酒业的产业拐点才会真正来临。

“双节”临近 短途游或将升温

本报聊城9月12日讯(记者 杨淑君)近日,记者从城区多家旅行社获悉,根据目前咨询及报名的情况来看,今年中秋国庆“双节”期间,长线旅游消费预期有所下降,近郊游、自驾游、自由行有望成为国庆出游热点,自助游趋势继续走强。

据了解,从消费预订情况来看,受经济影响,部分团队旅游价格上涨,同时中秋国庆期间时间间隔较长,难以“拼假”,导致长线游消费预期有所下降,近郊游、自驾游、品质游成为国庆出游热点。

出境游方面,记者了解到,就目前的预订情况来看,日韩、东南亚、海岛游仍是出境游的热点,深度游、品质游、主题游更受消费者青睐,区域旅游方面,受自然灾害冲击,旅游法对旅游价格短期效应的影响,云南、四川、甘肃等西部地区和长线市场可能受到较大影响,一些新兴旅游目的地、城市周边游将成为热点。

齐鲁晚报·今日聊城招聘启事

招聘
RECRUITMENT

齐鲁晚报是山东省发行量最大、经营收入最高、社会影响力最广的报纸,目前日发行量180万份,在全国报纸竞争力排行榜中位居第3,连续五年入选中国500最具价值品牌排行榜。在聊城市,齐鲁晚报无论是家庭订阅率,还是街头报亭零售量,都一直高居榜首位置,是各单位塑造品牌形象、传播核心价值、促销展示产品的理想媒体。以“全心全意为聊城人民服务”为宗旨的《今日聊城》板块是齐鲁晚报为聊城市委、市政府和580万聊城人民量身定做的地方新闻板块,每周一到周五由编辑部统一制作后随11万份主报在聊城行政区域内发行,以新闻的贴近、及时、权威深受聊城社会各界欢迎。

招聘职位: 广告经营人员 数量2人

职位描述: 1、要求大专以上学历,年龄在28岁以下 2、热爱广告传媒行业,能吃苦耐劳,工作态度积极 3、有团队精神、懂策划、善沟通,具有报纸经营工作经验者优先4、策划报社的广告合作、相关活动,完成部分文案撰写

有意者请把简历发到邮箱: sdsblzh@sina.com 电话:0635—8278128