

“双十二”来了,消费理性也觉醒了,市民质疑—— 打五折的幌子 却卖平时的价

本报记者 贾晓雪

“双11”刚过去没多久,很多市民还没从抢购的氛围中走出来,就开始“双12”的抢购热潮,据记者调查显示,大多市民对“双12”并不感冒,有的市民在“双11”抢购热潮中已经买了大部分物品,也有的市民觉得“双11”抢购时个别商品的价格比平时还要贵,而且物流也慢,感觉自己上了当,对双12也就不那么“感冒”了。



对于“双十二”应该记住什么



随着一波又一波的抢购热潮,很多初中生、高中生也受周围大人的影响,认为“双11”和“双12”都是网购的日子,大部分学生难以记起西安事变纪念日。

也有一部分人认为,12月12日明明是西安事变的纪念日,现在却变成所谓的“要爱要爱”日,纪念日和购物毫无关系,网上却引导大家去抢购,后面还有圣诞节、元旦节、春节,是不是所有的节日都要去网上购物?这只是商家的一种促销手段罢了,希望更多的年轻人更理性一点,特别是家长更应该在纪念日多给孩子灌输一些爱国方面的思想,也为身边的孩子做一个良好的榜样。

记者就此咨询了枣庄市教育局的工作人员,工作人员告诉记者,职业学院的学生在学校氛围的环境中,受社会影响不大,也没有那么多的时间上网购物。现在很多商家都拿经济做文章,“双11”和“双12”购物都成购物的日子了,学校和媒体应该多宣传主流思想,多一些正面的教育,对学生和社会成员的思想起一个引导作用,不能让一些经济方面的节日掩盖住一些重要的节日。

“双十一”疯狂抢购,“双十二”理性引导

家住市中区的李女士抱着电脑不到零点就开始准备抢购,一直浏览到凌晨三点多也没挑着自己想买的东西。“‘双11’的时候看着大家都抢我也跟着抢,觉得是一件特别好玩的事情,可能有点跟风。但

是‘双12’感觉没多大意思,主要是‘双11’的时候抢的东西也挺多,一个不小心一千多块钱就花出去了,回头想想对自己的冲动购物行为还是有点后悔。‘双11’差不多把该买的都买了,所以这次‘双12’虽然也

熬夜通宵逛淘宝了,但是也没买什么东西。”李女士告诉记者。

在枣庄学院读大二的学生小孙11日晚上吃饭的时候就和朋友说到要凌晨抢购,但是这次不准备疯狂购物了。上次“双

11”买了很多宝贝,有的买的挺值的,有的买亏了,价格甚至比平时还要高一点,所以说网上购物就得碰运气,同样的价格买到的东西质量也有区别。有了上次的教训,这次购物肯定要理性一点了。

先提价再降价 看着便宜没买到实惠

王女士前几天在网上购买了一个手机壳,当时的价格是25元,12号早上再次打开淘宝的时候价格却变成了50元,页面上显示“‘双12’商家精选,当前价格为30天最低,是时候下手啦!”在成交记录的价格趋势图里面可以看到,最高25元,最低也还是25

元,也就是说商家先将商品的价格提高了一倍,然后再借着活动的名义搞促销,其实价格也就和平时一样,商家并没有做出真正的让步。当记者咨询商家时,商家告诉记者,这是活动最低价位,已经没办法再做出让步了。市民卢小姐也遭遇了类

似的状况。某羽绒服品牌网络商城推出“双11”特价款,原价898元的女款羽绒服促销价286元,但此后一直没恢复原价,到“双12”价格又升了将近50元。表面上看去每逢节日商品都会搞大促销,商家“吐血”让价,只为让网友买到实惠,但是令人气愤的

是,往往在促销期过后,这些商品的价格并没有恢复到原价。

据悉,有业内人士预测,由于“双11”刚过去一个月,消费者的购物欲望已经透支,因此相对于“双11”井喷式销售数据,“双12”购物节营销效果会相差很多。

年底节日多,实体店搞促销迎销售“春天” 一大波节日促销正向您袭来

本报记者 韩微

“双十一”结束后迎来“双十二”,“双十二”之后又是圣诞、元旦、春节、情人节……现今不光是网店商家在借用节日狂做促销,就连实体店商家也开始趁机为年底市场预热,一改往日在网购被冲击下的被动状态,纷纷“借力发力”。

“双十二”理性网购,给实体店一线商机

和“双十一”的疯狂消费比起来,“双十二”的消费情况就显得理性多了,为紧接着的圣诞节、元旦、春节等节日的消费预热,成了众多商家“双十二”销售宣传的大伏笔,而经过“双十一”的疯狂抢购后,不少网购达人也都显得平静许多。

相对于“双十一”时,实体店商家各种藏标码、遮标牌的做法,不少实体店反而主动打出网络同享的宣传。“也是为了缓解网购给我们实体店销售带来的冲击,我们的品牌也开始在网上做起了销售,衣服和价格都和实体店一样。”吉品街的一家品牌服装店的店

主介绍说,网购存在的诱惑力要比实体店大一些,但论交易的成功率来说,实体店还是要更胜一筹,虽说“双十二”又是新一轮的购物狂欢,可消费者还是理性多了,店里的店员们也都是年轻小姑娘,之前“双十一”都在熬夜抢东西,现在反而劝朋友不要随便在这个时候下单。

盯紧节日,实体店促销将发力

而在询问时,一些网店的客服人员也表示,“双十二”与其说是新一轮的购物狂欢,倒不如说是借势清仓处理,以方便商家更换来年的春装。

在更多的年轻人看来,逛街是乐趣,网购是时尚。除了平时和三五好友结伴去实体店淘宝逛街外,更多的是在逛街中所带来的轻松惬意和分享也是众多孩子们的乐趣之

一。准备在腊八节举行婚礼的小马表示,在准备许多新家物品时,自己都是约着好友或者未婚夫在实体店中选购,虽然累点,但是幸福感随着东西逐渐购买齐全也与之增强。“现在很多家电都有促销,虽说较于网上价格还是偏高,但像电视机、洗衣机、空调类的大件还是不太敢在网上购买,总觉得不太放心,而且送货提货也

是个麻烦事。”小马说。

一直在网购中备受关注的电商们,在促销中,总会存在抬高价格再打折的现象,实体店的电商更是看准之后的圣诞节、元旦节、春节等传统节日,准备掀起新的消费促销高峰,除了各种适合节假日主题的数码家电产品,应景产品的净化器及电暖产品也成为销售主打产品。

液化气屡涨价 每罐涨了五块钱

本报枣庄12月12日讯(记者韩微) 近日,枣庄市液化气价格出现上涨,原每罐95元的价格,现今每罐上涨了5元。据了解,这已不是今年来的液化气价格第一次上涨,不少市民表示,连自家做饭成本也变高了,以后下馆子也得悠着点了。

12日,记者咨询了枣庄市红旗液化气有限公司,得知,因为国家限控政策下液化气采购价格上调,以至于一个季度以来,液化气已经调了四五次价格,现今规格为24斤的罐装液化气较前段时间,上涨了5元,平均每斤上涨了两毛一。

据市民陈先生介绍,因为小区比较老旧,所以小区内大多数的住户都在使用液化气,虽说价格有所上涨,但该用的东西还是得用,无奈任由涨价。



齐鲁晚报 今日枣庄

新闻热线: 18863261518

广告热线: 18863261508