

中秋之卡筵

一天卖40万元,购物卡不跌反涨

青岛部分商场购物卡销售比往年都要高,发票大多开办公用品

本报青岛9月2日讯(记者 蓝娜娜 实习生 韩榕) 虽然距离中秋节还有半个多月的时间,但不少单位已经开始筹备礼品。9月2日,记者探访得知,青岛不少大型商场逐渐进入办购物卡的高峰期。一家商场的工作人员称,近期每天的售卡金额在30万元至40万元之间,比往年都要高。购卡者要求开具的购卡发票上,多为办公用品等名目。

在青岛台东一家大型商场,“金卡销售”的宣传牌被摆放在显眼位置,等待办购物卡的人排起了队。“给我拿40张500元的购物卡。”“我要10张500元的购物卡。”现场购卡的声音此起彼伏,办卡的服务窗口也由一个增至两个。

记者注意到,由于不少人购卡数量较多,所以直接拿着支票前来支付。“一共买了40张500元的,发票

开的就是办公用品,这样比较方便一些。”一位购卡者边说边拿出一张填好的单据,单据上还加盖了该商场的公章。

“除家用电器等涉及维修的产品,商场销售的产品都可以作为购卡发票开具的名目。”该商场办卡人员说,只要单张购物卡的金额不超2000元就不需要实名购买。

同样,在青岛东部另外3家大型

商场办卡处,均有不少人在购卡。一家商场的工作人员介绍,为了购卡者方便,发票可根据购卡者的单位需求开,一般就是礼品和办公用品两类。“如果好报销,也可以开具体的商品名称,比如水果、烟酒、茶叶等等。”商场工作人员说,一般单位大批量购卡的,都会写办公用品。

对于如今限制公款消费下购物卡的销售情况,不少商场的工作人

单位团购的少了,零售量却出现增长

购物卡还是中秋送礼首选

中秋节一向是各大商超购物卡热销季,尽管购物卡的销售受到影响,但相比实物的高档礼品销售量大幅下降的情况,这种影响不是特别明显。济南和东营多家商超表示,今年中秋节的购物卡销售比去年小降一两成。和各种大大小小的高档礼包相比,购物卡仍是礼品的首选之一。

只接了
小公司的团购

“购物卡最主要的销售时间集中在中秋节前一个月内,现在看来,今年的销售情况不是很好。”9月2日,济南某大型连锁超市部门经理刘女士告诉记者,往年中秋节最大客户是政府部门、事业单位和大型国企,今年很多类似订单都没有了。

刘女士说,政府部门和大国企的团购数量在他们整个节日销量中占的比例很大,今年只接到了部分小公司的团购,一些固定的大团购没有了。“从零售量上来看,数量比去年还是有所增长。”刘女士表示,每年的零售量都有所增长,今年零售量增长并不是什么特别的现象。

另一家连锁超市经理陈先生介绍,购物卡销量比去年少了2成左右。虽然离中秋还有些时间,他对销量并不抱很大期望。

销售任务
一天调低9000元

东营市商业大厦工作人员告诉记者,一般单位团购购物卡的情况比较多,个人买的所占比例较小。该工作人员介绍,最近一家单位买了50万元的购物卡,“应该是给员工发福利。”

这位工作人员介绍,内部工作人员承担的购物卡任务是按周期来分的。“从6月到10月10日是一个周期,目前已经卖了100多万元。”按往年经验,中秋、国

庆前销售量会更多,是购物卡的销售旺季。他所在的楼层去年这个周期的销售任务是450万元,今年的任务是330万元。大厦共有7个楼层,任务共2000多万元,“今年主要受八项规定大环境影响,所以降低了任务量。”

东营市振华商厦工作人员有同感,中秋国庆期间他们部门任务是40多万元,任务量跟去年一样,但她认为完成有些困难。

购买购物卡
商场返点2%

东营市东城区银座商场一位专门负责购物卡销售的工作人员告诉记者,今年购物卡销售额与去年同期相比下降了10%。她说,商场一般每个季度都会对购物卡的销售额进行一次统计,此次统计的准确数据也只有在中秋节过后才能出来。“但是明显感觉今年的销售额不如往年,往年中秋节期间购物卡的销量一般会比平时增长10%—30%,今年不知道能不能达到。”

该工作人员分析,商场对外出售购物卡会按照国家规定让顾客出示身份证,这可能也是造成购物卡销量降低的一部分原因。而他们可按照顾客要求开具礼品或者办公用品这样的发票。

为了应对市场的不景气,东营乐天玛特超市近期还推出了2013年中秋团购促销活动。在乐天玛特购买5000元以上的购物卡,可以有2%返点。

本报记者 林媛媛 郑美芹 宋贝贝



9月2日, 购卡者在青岛一家商场购物卡销售结算处排起了队。 本报记者 蓝娜娜 摄

送礼包影响不好,送礼券方便隐蔽

中秋佳节临近,往年颇受欢迎的各类精美盒装的实物礼品受到了冷遇,但同时,商家提供的代金礼品券反而卖得比较好。

8月30日,记者从济南多家糕点店了解到,今年已不是商家第一年在中秋节前制作糕点代金券了,不过相比前几年,今年节前购买代金券的单位和个人明显增加。一位店主说:“主要是因为便利,同样价值的东西,提着大包小包去单位送礼

确实影响不好,送张券更加方便、隐蔽。”

山大路上一家糕点店的李经理告诉记者,“许多单位今年增加了订购代金券的数量。人家有券想买什么就自己来买。”

与往年不同,今年越来越多的消费者从网上订购各式大闸蟹礼券作为礼品。记者在淘宝网上看到,各家大闸蟹销售商纷纷推出制作精美的礼券,团购等促销活动同时还承诺免邮费、送货免费等。记者了

解到,网上购买代金券最大的好处就是价格便宜,标价五六百元的大闸蟹券,事实上打折后只有两三百元,这样送人也很有面子。“印制代金券成本不高,送出去也很好看,网上组织团购活动比以前运到市场上卖成本更低。”一家大闸蟹的经销商告诉记者,他从去年开始涉足网络销售,“今年比去年卖得要好,有很多回头客来买。”

本报见习记者 徐瀚云



中国味

鲁花香

鲁花“5S 压榨工艺”荣获
国家科学技术进步奖



山东鲁花集团
团购热线:

济南 0531-88516533
济宁 0537-3295678
青岛 0532-85878283

潍坊 0536-8882603
烟台 0535-6610441
淄博 0533-2868649

菏泽 0530-5561318
东营 0546-7745611
章丘 15589913666

威海 0631-5306018
泰安 0538-6133518
聊城 18615608333

临沂 0539-8291537
莱阳 0535-7227486
德州 0534-2363809