

中国折教您

生活消费小技巧



目前在这种收入低、消费高的现状下,如何用较少的钱满足自身较高的消费需求成了当前急需解决的问题。从收入的角度来讲,管理好自己的资金使其保值、增值,从而满足个人更多的消费需求。从消费的角度来讲,理财就是用一定数量的金钱获得自身更大需求的满足,在消费实现的过程中节省下来的钱就相当于你赚来的钱。

中国折将消费技巧总结为“五勤”,分别是:勤说、勤算、勤学、勤看、勤跑。

“勤说”即砍价。砍价是最实用的理财方式之一。砍价的地方在日常生活中无处不在,从买菜到买大件商品都可以用上。其实就是在一般人们认为很正规的地方也是可以砍价的,你不妨在商场里试试,柜台服务人员在你提出砍价要求之后,都会考虑给你一定的优惠。

“勤算”即善于计算。许多商家利用一些数字游戏来引诱消费者。如100元返50元购物券,许多消费者都误认为这是相当于5折的促销活动,其实不然,这只是最高折扣为6.7折的促销,而且加上消费者购物金额一般有一部分是不足100元的无法参加返券,使得消费者实际所获得的折扣一般都在7折以上。

“勤学”即从熟人、网络、杂志等多种途径学习一些新的消费技巧及理财知识,从而提高自



身的理财能力。比如说,反季节购物的消费技巧就对购买季节性

性的商品(如空调、皮衣等)十分适用,可以使消费者在反季节购买这些商品时获得较低的价格。

“勤看”即多打听一些打折、促销的信息以及各种商品的发展趋势,使自己购买商品时有一个较低廉的价格及正确的方向。

“勤跑”即购物要货比三家,特别是在购买大件商品时,这种方法相当实用。

善于运用网络资源

网络是一个巨大的共享资源,各种各样的信息以及免费资源无处不在,我们要充分利用网络的免费资源为我所用。就拿中国折这个打折消费信息平台来说,消费者打开网页,能够第一眼发现商家最新的打折信息,以及会员卡所带来的便利打折方式,可以直接下载优惠券,节省了消费者的时间,节省了消费者的钱,所以善于运用网络资源,直接让消费者受惠到家!

眼光要放长远

购物不能只看眼前利益,要考虑到长远。比如汽车厂商宣布某车型即将停产,车行将

这批库存车低价出售,如果只想着现在少花一些钱购买了这样的车,不仅很快就被淘汰,而且维修、换配件也有可能产生问题。因此不如多花一些钱来购买功能时尚、相对流行的商品,相对于减少了更新换代的费用。

养成良好的生活习惯

勤俭节约是中华民族的传统美德,但是现在生活节奏的加快,很多人都忽略了这一美德。节约水、电从小说是为了省钱,说大是节约了社会资源。同样,购买商品后的各种单据一定要保存好,一些商品的保修和退货都需要原始单据,一旦丢失了原始单据,就只有自己掏腰包了。

适当的进行贷款消费

通过跟会员们交流发现,一些年纪比较大的人不太喜欢贷款消费,觉着这么年纪还要借别人的钱花,花别人的钱会让自己不踏实。中国折结合当今社会的消费趋势,总结了适当贷款消费的好处:第一,贷款消费在平民百姓的生活中不可避免之,就像青岛这种居高不下的房价,老百姓买房不贷款根本行不通。第二,适量的贷款消费可以满足人们的精神需求,当然这是需要物质作为代价的。总之,我们只要掌握好了一个“度”就行了,注意避免贷款贷成了“百万富翁”。

打折故事

巴厘岛打折记

中国折会员 MIA 职业为职业模特,此次前往巴厘岛外拍广告、写真期间, MIA 为大家分享在巴厘岛乌布购物打折的经历。

从巴厘岛浪漫的海滩一路走来,来到乌布才发现原来两种风格可以转换得这样快。被称之为文化艺术村的乌布,是巴厘岛最著名的旅游景点,也被认为是巴厘岛最具有文化气息的地区。许多最知名的博物馆以及美术馆都汇聚在此。远离主要街道,路旁有一些有趣的商店及舒适怡人的咖啡厅,还有一些值得探索的乡间美景。

在乌布,手工作坊和卖艺术品的小店随处可见,但来乌布最不能错过的还是乌布传统市场,这几乎是每一条旅行线路中不可或缺的项目,我们也早就摩拳擦掌,跃跃欲试了。乌布传统市场位于乌布市中心,乌布皇宫正对面,除了一排灰白的两层式建筑,周围的三条路上还聚集了各式的商店,这里是乌布的精华区,人多嘈杂,各式货品都有,例如银器、木雕、编织、各式蔬果、衣服、沙龙、皮件、鞋子及纪念品、乐器等等。

到乌布市场闲逛之前,导游一再叮嘱我们一定要记得杀价,我们按照被告知的折扣,一路杀下去,便也觉得好玩。因为中国游客的增多,这里的商贩大多会几句中文,如果你对价钱不满意,他一般都会说上一句:可以杀价。初听到,觉得非常有趣。小商贩们的要价一般都很高,但是最后成交的价钱大约只是开始要价的四分之一,所以议价是一定要的。而且,店铺众多,货比三家也是必须的,不要急着砍价,当然也不要急着(出手)。

但是,一边杀价,一边还要飞快地在印尼盾和人民币之间换算,难免出错,与我们同行的一个小女孩便是如此,最后花了几倍的价钱买了一件木雕,只是因为换算的时候出错,虽然价钱不贵,但是还是让她哭笑不得。

小商贩们是愿意开玩笑的,有的时候议好价钱,给了钱之后,他们却不找零,还会建议人们用多余的钱买些其他的东,甚至会热情地拉着你的手让你仔细地看他手中的产品,这个时候你千万不要害怕,也不要急躁,礼貌地表明态度就可以了。

一下午的闲逛,收获颇丰,大家围坐在一起彼此交流着杀价的经验还是很有意思的,后来,我们还会恶作剧般地比较,看谁买得最便宜,谁买得最贵。而买得最便宜的人难免会得意洋洋一番。



中国折帮您

破解卖房销售招数 砍价不再难



急于购房的人,时常被“忽悠”着掏了钱。“冲动是魔鬼”,冲动购房之后由于挨宰又很后悔。学会砍价秘籍,可以在交易中获得实惠。

买房子也能“砍价”吗?答案:能!

来?这是因为,一方面,开发商房屋因素成本的不断提高,开发商的利润越来越低,如果价格便宜下来,肯定影响利润;另一方面,消费者与售楼顾问相比,还不够“职业”。所以,你要想让房价这座“冰山”融化,就要学

得比售楼顾问更“职业”。

售楼顾问要有力有劲,其实就是要学会从客户的衣冠上准确地判断出客户的经济实力。从衣着看,是国产名牌还是世界名牌,哪个牌子属第几等级,搭配得如何;从言谈举止看,还可根据来人的“坐骑”判断他的身份和购买力。

招数之一:博得同情

擅长这种方法的女售楼员比较多一些。很多售楼小姐通过辛勤的客户拜访,让女人同情、男人怜悯。在地理条件、销售价格差不多的情况下,消费者往往会选择其所代理的楼盘。这种打法比较正规,常见于各项目的售楼处。

解招:此招无敌且仁者。售楼顾问往往利用性别优势博得消费者的同情心,然后通过专业知识帮助消费者买到合适的房子。

此招比较仁慈,售楼顾问基本上是靠专业知识来与消费

者对话,对消费者的影响也比较小,即使消费者多花点钱也愿意。

招数之二:快速签约

这种方法有很多,如短时间内灌输大量的生僻词语给消费者,让消费者觉得自己落伍。然后争取消费者信任,不让客户有充分考虑权衡的时间,使客户匆匆购房。

还有就是,在客户洽谈时间里,售楼人员互相配合打假电话,或假装成顾客,要买客户想要的那套房,制造房子很抢手的场面。如客户对某套房有了初步意向后,过几天售楼处会打电话告知:此套房有人要购买,如果要马上来付定金。

解招:此招就是一个字一快。此招有一个秘诀就是,不看准破绽决不下手。

快速签约的招数对房地产的外行和老年人比较有效,但是对准备充足的青年人和行家很难奏效。

信息来源:中国折 www.zhe.cn

编辑:杨宁 组版:杨抒