

中国折分享—— 卖场购买手机的砍价技巧

“血拼族”在逛街时，是不是有时会受不住某款新型手机的诱惑，忍不住想出手购买呢？勤俭节约是良好的生活习惯，如果实在受不住诱惑，那不妨学习一下砍价技巧吧。千万别认为砍价是很简单的事情，这可是一门大学问哦，我们需要注意哪些事项呢？

现在手机已经成为了一种时尚和快速的消费品，人们对新手机的需求空前的大，这也就引发了手机产品的价格大战。而对消费者来说，在如此多的经销商中，自然是要货比三家。但在很多朋友心中，砍价只适用于小摊小贩，购买手机类通信产品时，去的正规电讯店，砍价是不可能的，然而实际情况并非如此。在一些大型卖场，都可以砍价的。



中国折故事

“购物精？这是个什么妖精？”面对花枝招展、出没于各大卖场的妖精们，见多识广，就连对妖精甚有研究的悟空也懵了。

作为一个男性工作狂，悟空当然是不懂购物精的。这个称谓只让爱购物却还没成“精”的人叹为观止，让成了“精”的人心领神会。

购物这件事，看起来谁都会，干好了却不容易。生活可能会因为“疯狂购物”而凌乱不堪，却因“会买”而丰富多彩。超爱购物的叫购物迷，能评上个初级职称；爱到控制不住购物欲的叫购物狂，能评上个中级职称；只有既深爱又懂得理智购物的，才叫购物精，这可是购物界里的高职啊！

购物精善于打持久战，像猎人那样和猎物斗智斗勇斗耐心，并在过程中感受快乐，体现智慧。很多人不理解，而妖精们也不屑于解释，一句话：子非鱼，安知鱼之乐？

要想成为“精”，这些都是必修课，只有身经百战，越挫越勇，才能步步进阶，百炼成“精”。

正值“打折潮”，诱惑避免不了，就连同中国折会员 KEI 一起接受挑战吧，抓紧修炼，说不定下一个购物精就是你！

提到男生购物，KEI 一直都觉得，打扮好看的男生，他的衣服要么是请人买的，要么就是有人帮买。但是中国折会员 MIS 却让 KEI 一改这个印象，MIS 身上所有的装备都是自己买的，他会买东西还体现在他从不错张浪费，甚至有些许理智：他记得自己衣柜里有多少件衬衣，有多少条领带，需要补充什么；他了解自己的所有尺码，关注潮流信息，知道应该更新什么样的款式和颜色；他有自己的品牌，有固定的购物频率，几乎只在上新和换季的时候买上一堆。

MIS 经常出差，善于利用地域性来精明购物也是他的秘诀。上海的来福士广场，广州的天河城，成都的春熙路都是他扫货的战场。“这些地方，新货上架快，折扣也多，此外自己又是中国折的会员，拿着中国折卡在全国都可以用到。所以在昆明看好的新货就可以趁出差的时候去淘淘。”MIS 说，最让他得意的是在香港以 3000 块港币的价格买了一块在昆明要 4000 元的精工手表；在上海买了两大瓶 450ml 的巴宝莉香水还获赠一个巴宝莉的肩包；以 7 折的价钱还在广州的天河城买到了昆明刚上架的新款加图皮鞋，所以，出差变成了 MIS 购物的机会，他最疯狂的一次要算是去年圣诞节前去上海，一次性把一个月的工资花光买了很多的衣服裤子，但是他得意地说，这些衣服裤子都不是乱买的，都是穿得到的，而且都很划算。MIS 告诫 KEI：“对喜欢的东西要多等等多看，冲动就是魔鬼，购物最容易当魔鬼了，所以一定要控制住这股冲动。”原来在 MIS 的购物经里，还有一条就是要做潮男，不做魔鬼。



编辑：杨宁 组版：杨帅

一、选购手机前沿

去卖场之前最好先在一些比较专业的手机网站上挑选好您最中意的机型，锁定目标。而且最好关注一下网站的最新报价。比如来手机中国的行情中心看看，如果够买改版机的话，甚至可以到淘宝之类的交易网站看看价格，给自己制定好一个心理价位，以便在砍价时做到有的放矢。

二、手机砍价战场

1、砍价前

如果有可能的话，最好找个时间充裕的时候，与叫上朋友同去。除了能有时间货比三家，更能交流感受，在款式质量上提供参谋，而且给自己增加信心，在砍价时能人多势众，有的唱红脸有的唱白



脸，这样更容易欲把价钱砍得更低。在货比三家的过程中，我们一定会看到，同一款手机在不同经销商的报价相差很大。仔细询问我们会发现，有的是单电单充，有的是双电双充。同一款手机相同配置一般合理的差价最多在 50 元左右，如果某一家报价特别低，比均价相差 150 元甚至 200 元，那么 90% 不是没有货，就是有“猫腻”的。

另外，如果我们在报纸上看到的手机价格非常好，在去购买的时候，一定要将那份报纸带上，因为店内标价通常会高于广告价格，如果我们不提报纸上的广告，营业员就会按照较高的店面价格来与我们周旋，而我们拿出报纸，营业员就会以刚刚调整价格，还没有来的及换价签为由，收回刚才的报价。这些细小的环节，往往能给我们省不少银子。

2、砍价时
一旦开始砍价，我们就可以把“面子”这个词抛到脑后了，用一位专家级砍价高手的话来说，就是别顾及面子，

但一定要顾及银子，顾及了面子，当然就要多花银子。在砍价过程中，千万不要把对这部手机的渴望写在脸上，不管你对这部手机多喜欢或是多需要，也要保持镇定自若，以免商家由于您的强烈需求故意抬高价格。在问价格的同时，还要顺便问一句都包括什么配置，因为有些卖场会在手机配置上做文章，尤其是配置双电池的时候，一定要问清楚是原装电池还是国产电池，因为它们之间的价钱要相差许多，举个例子：一款索尼爱立信 P1c 的原装电池要 200 元左右，而国产的电池则会在 20-30 元之间。

3、谈妥价格后

谈好了价格，配件之后，我们就算胜利在望了，但是不能松懈，还有一个很重要的方面等着我们去考虑，那就是发票。对于行货来说，商家是分带票价和不带票价的，其差额一般在 5% 左右。有时我们在准备交钱时，才发现谈好的价格是没有发票的，也就意味着不能享受手机厂商的保修服务，这样看来，还不如去购买改版机。

所有问题都谈好之后，就进入验机环节了，促销员会从库房拿出手机给我们看。当这台新手机拿来之后，

先不要着急打开包装，要看一看外包装有没有打开过的痕迹以及型号等细节的问题，觉得没什么问题就可以把手机及一些配件拿出来，看看与说明书里写的是否一样，如果不缺东西就可以开机进行下一步的检查了。在开机之前，先仔细看看手机屏幕内有没有灰尘，确认之后，开机，输入“*#06#”看一下串码与手机背面以及包装上的是否一致，然后再看看电话本，通话记录等一些选项中有没有被使用过的迹象，如果这些都没问题的话，最后把随机带的耳机、储存卡等全都试一下，以免出现一些这样那样的麻烦。

赠送礼品

不管最后究竟给自己省下了多少钱，千万不要喜形于色，大可“厚着脸皮”找商家要一些赠品，比如手机链，贴膜，甚至是一些与手机关系不大的礼品，通常都会有一些收获。

最后一点，就是最好能选择卖场结束营业前 15 ~ 20 分钟进行实质的谈判，由于临近关门商家会急于出货，或者选人少时候去，顾客少就珍贵，这样您的价钱稍低一些商家也可能接受。

“打折”狂潮 如何才能精明消费

眼下各大商场掀起“打折”狂潮，夏装商品普遍低至 5 折左右。此时，不少消费者借机抢购，然而购买打折商品也有小窍门。合理规划消费能得到更多实惠，消费者中一部分精明买家，提供了不少值得借鉴的经验。

跨季节性商品优先选

冬季折扣商品中，皮靴是很多女性的选择，一双长筒皮靴动辄上千元，换季促销能带来很多优惠，同时很多季节性不明显的鞋款也参与了打折。中国折会员 WRT 给大家支了一招，她购买的是一款及踝短靴。她认为短靴不但能抵御寒冷，而且也能满足先前的心理需求。同时，WRT 计算后指出选择短靴省下来的钱，足以用来选购一双时尚鞋。打折时购买跨季节性商

品，不失为精明之举。除鞋类商品以外，运动服饰以及家电等也有此类商品可以选购。

基本款商品最“抵买”

上周六中国折会员 LED 趁周末打折，到商场为家人选购保暖内衣。在促销区，LED 一口气添置十套保暖内衣——5 名家庭成员每人两套。由于大部分保暖内衣打折后仍要 100 多元，LED 这一趟买下来花掉了自己一个月的工资。

之所以砸下“血本”，她认为保暖内衣是基本生活用品，没有款式潮流的需求，而质量上乘的内衣耐穿不变形，因而在打折时购买比较划算。

此外，其他一些生活用品诸如保暖小家电、冬季床上用品等，也被精明的消费者看作是打折时的“抵”买商品。



除了品类，款式、颜色等方面，精明的消费者在买打折商品时也将耐看耐用作为主要选择标准。KEI 放弃了原来看上的玫瑰金羽绒服，打折时买了一套白色款，她认为白色耐看，能穿好几年，而玫瑰

金相对特别，不知过两年是否还流行。

一名服装销售顾问介绍，反季节服装打折时购买多数是往年的存货，建议消费者不要盲目购买。

易耗商品不妨多备

“正价时 50 多元一双，现在打 4 折很划算。”TEL 一次性购买了 5 双品牌棉袜，他认为足部生理条件特殊，袜子常换才健康。TEL 指出，像袜子这类易耗品正价时购买太浪费，而便宜的产品坏得快一样不省钱。

TEL 的观点得到了不少消费者的赞同，除了袜子等小件纺织品外，不少精明主妇还向中国折会员介绍，在保质期得到保证的前提下，日用化妆品以及食品在打折时批量购买也很实惠。

信息来源：中国折 www.zhe.cn