

不费吹灰之力搞定超低价,深谙砍价之道全凭心理战

砍价达人的购物“攻略”

文/片 本报记者 陈静 董钊

先定位,敲定砍价策略

“韩国城砍价也是要讲究策略的。上周末陪弟弟去买T恤,先大体转了转,弟弟看上一件条纹的,试穿了一下,感觉还不错。店家开价180元,我当时就说了,都是当地人,开这么高的价太吓人了。后来就开始砍价,左砍右砍,双方一番讨价还价,最后45元搞定。”王明明饶有兴致地讲起上周的砍价经历,“其实这次砍价非常简单,没怎么用砍价技巧,所以我简单总结一下我个人的砍价经验,跟大家分享一下。”王明明侃侃而谈:“韩国城商品的来源无非

有了定位之后要考虑他们售卖商品的对象。王明明分析道:“韩国城是游客流动最频繁的地方,很明显他们面向的主要就是来威海旅游的人。然后再考虑游客的特点,他们停留时间短,购物匆忙,无法做到仔细挑选和详细地货比三家然后砍价,即使货物有问题他们也没法再回来退换货。所以这一切都决定了韩国城里的东西价格会标得虚高。”

在知道这些之后就剩下有针对性地应对了。一说到这,王明明眉飞色舞起来:“他们不是主要针对外地游客吗,那么本地人去,先不用砍,只要你一亮出本地口音,他们就会在报价的时候降低一些,听到报价之后,你当然得先说贵,即使不说贵,也不要让他觉得你对他的报价能接受。”说话间,王明明带记者走进一家商铺,她翻着货架上的腰带看了起来,边看边用一口纯正的威海话问:“腰带怎么卖?”老板答道:“不要谎,120元,看好就拿一条吧。”

王明明露出一脸的不屑,说:“都是本地的,你要那么多干吗,实在价能多少?”这时,老板并没有说出实在价多少,反而转换了一下角度:“你真会挑,这条腰带是纯皮的,我自己去韩国拿货的,别家都没有。”王明明“呵呵”地笑了起来,带领记者就出了门。

王明明向记者面授“砍价经”,“这时候一般要对他们说的话做出很不屑的表情,然后打断他们说的话,问他们最低多少钱,合适就拿着,不合适就算了。然后有的会再降点,你再说不行呢,他就会让你自己说个最高多少钱能要。有的你让他说最低价他会一下子反过来问你最高能出多少,这个时候通常不要说最高能出多少,坚持让他报最低价,他们不出我就走人。”王明明非常坚定地说。王明明称,之所以从第一家店铺走出来,是因为老板没诚意,要价要得太高,砍价会比较困难。



王明明在看服装。

了解销售对象,掌握店家心理

说到这里,王明明强调:“走要真走,先不说实在喜欢,就是实在喜欢,同样一个东西在韩国城里基本上都能在别家店里再找到。通常在你走到门口的时候那边就喊出一个很低的价了,这个时候呢,除非是你非常看好这个了,然后也在别的店转得差不多了,或者他们喊的价格能接受了,不然就不要回去。”

边说边走,王明明与记者来到了另外一家店铺。王明明进店之后先环视了一遍店铺,就直接走到腰带摊位跟前,挑来挑去就锁定了其中一条,“老板,腰带怎么卖啊?”“这腰带质量不错,想要的话就便宜点,给80元吧。”老板笑呵呵地答价。“有点贵啊,常在咱们商场买东西,一条腰带不至80元吧,给便宜点,我就买了。”看着王明明有意购买,老板说,“不能便宜了,你常来也知道,都是韩国货,有本钱在啊,妹儿,你要实在看好了,就给个价。”

王明明瞟了记者一眼,继续砍价,“我倒是实在看好了,您不实在卖啊。再说,咱都是本地人,要是合适了,以后我不常来啊,您这就多一个回头客啊。话都说到这份上了,姐就给个价吧。”老板忍不住说:“都是韩国进口的,货真是好货。看你挺实在的,这样吧,60元,绝对不能再便宜了。”

王明明还是一脸为难的表情,“这么高的价格买一条腰带我可不愿意。”“我都给你降到60元了,还嫌贵啊,那你就出个价吧。”可王明明并没有如人之料地说出价格,而是又跟老板一顿乱扯,意在强调价格如何难以接受。老板喊出了40元的价格。然而,王明明并没有满足这个结果,大呼老板欺负小妹妹,说话时拉起记者就要往外走。

就在王明明走出店铺三步之遥,老板从店铺里走了出来,向王明明喊道:“你到底出多少钱?”听到此话的王明明转过身来,冲着老板竖起两根指头摇摆着,只见老板冲王明明招了招手,“以后有么要买的,你就来我家买啊,算个回头客吧。小闺女太能讲价了。”

与买家结盟,共同进退

买到腰带,王明明快快乐地走在路上,又给记者补充了几条砍价经验。首先提到的就是随时拉人,共进退。王明明举了这样一个例子:“比如你想买条丝巾,这家店里有你看好的,也恰巧有别的人也在挑丝巾,这样你可以和她一起挑,趁机跟他交流,砍价的时候你们就和老板一起砍价,说你便宜一点我们两人都要,要不就算了。这样效果不一定很

好,不过有时候也还可以。”所谓高人,或许就高在这个地方。随时拉人,可能真的是一个好办法。

这个策略还有个注意事项,“在逛的时候要做到眼观六路耳听八方,比如进一家店,你要买个包,店里还有人在买T恤,可能你也恰好想,有合适的T恤的话也买一件。这时候你可以捎带着听一听他们互相砍价时候的交谈,瞧几眼别的买

家要买的东西。”

为什么要这样呢,还是为了知己知彼。王明明继续解释道:“如果这件东西是你要买的,那么听了别人的价你自己要买时对价格就多少有个数了,即使这东西你当时不买,那也不能保证你过后不会买。即使过后你也不买,那么可能你以后陪哪个朋友逛的时候会买,这样因为你大体知道价格了,可以帮着朋友砍价啊。”

砍价,瞅准时机很重要

砍价的时候也要注意时机。那么在什么样的时机能做好砍价效果呢?王明明说:“比如在一家店里看好一样东西,这时正好有别的人也在看这个东西,那么这时候你不要急于砍价,分这么几种情况。”说着,王明明详细介绍起来她的经验。

一是另外那个人也

看好想买,那么你就尽量按前面说的拉同盟,共进退。二是另外那个人看好想买,但是你没结成同盟,那么你也不要着急砍价,装作去看别的商品,然后暗里关注他们那边的砍价。等他们砍好了,你或者可以渔翁得利坐享其成,直接按那人辛苦砍完的价格买;或者不厚道地等那人走了之后再跟老板砍,这个很重要。

不要被店家巧言妙语迷惑

“模拟个场景,就是你在一家店里,周围有很多人,你在试衣服,商家通常会说这衣服怎么怎么合适你,你穿着怎么怎么漂亮,让你心甘情愿出钱。他们这样说,并且一般会音量不算低地说,浅层次地讲的是让店里其他顾客也顺带通过你这个免费模特看看他们店里的商品,做个顺带广告。深层次地讲,是为了下一步和你进行的砍价对决营造一种环境。”王明明分析起店家心理,一点都不卡壳。

王明明说:“店家这

样做,一是引来别人对你的注意后,这无形会对你造成负担。人都一样,都会想着在别人关注自己的时候表现出自己最好的一面,哪怕是死要面子活受罪,说白了就是虚荣,商家就是把握了这一点。”

试想一下你有没有过这样的经历:你看中一件东西,在众目睽睽之下,你砍价的时候心里想的一个价格,但是又觉得你自己要砍的价连自己都觉得低,然后都不好意思说出口,说出口的又往往比你心里想的要高出一些。为什么会不好意思说出口呢?我们仔细想想,这和商家在介绍这东西时候说这东西多么多么好,你试穿的时候多么多么好看,有很大关系。“还有很重要的就是在周围人或多或少的关注下,你自己不好意思砍太低了,怕被别人笑话,而且怕被店家骂走。其实这时候周围的人可能实际上根本没有在关注你,是你自己给自己的心理暗示,让你承担了商家故意给你营造的这样的环境压力。”王明