

伴随着节假日商场屡次举行的打折商战,谈到买衣服,市民们总会情不自禁地问句“打折吗”,是否打折成为很多人买衣服的一个重要衡量标准。尽管刚入三伏天不久,商场再次掀起夏装的促销战,面对着各种诱人的折扣,往往给人造成一种“不买会赔本”、“错失良机”的感觉。然而,面对着形形色色的服装打折战,到底是谁占了谁的便宜。



资料片

季末甩货 给买家卖家算笔明白账

本报记者 秦雪丽

衣服是否打折 成七成人购买的标准

尽管夏天未过,各大商场都提前打响服装促销战,优惠合适的价格吸引了众多市民前来购买。记者连日来调查发现,不少市民都在此时出手,是否打折,成为大家选购衣服的一个重要衡量标准。

在振华购物中心、振华商厦、百盛等商场,记者随机采访了大约30位市民,20位市民称都会在打折促销季购买衣服。在振华商厦某品牌专卖店挑选衣服的孙女士告诉记者,购买打折衣服成为她的一种乐趣。“原价五六百元的裤子,二三百元就能买下。”孙女士称,拦腰截的折扣,总让她感觉自己占了便宜,“此时不买,就感觉错失良机。”

刚参加工作不久的小王告诉记者,她很少购买全价的衣服,除了少数网购之

外,大部分的衣服都是她在商家促销时抢购的。“上市是四五百元,三个月后,往往就变成一二百元。”短短三个月时间,一款新装的价格坐上“过山车”,服装行业的价格战,有时让她看不懂,等待或许才能买到实惠的衣服。

调查中,仍有约三成市民称,购买衣服不会着重是否打折,“只要上身好看,质量有保证就好。”市民刘先生称,打折促销的衣服,尽管实惠廉价,但往往大小断码,款式陈旧,或者存在一些小瑕疵。市民张女士说,虽然全价衣服价格相对较高,但款式新颖,跟随时尚潮流,在审美上,要优于库存的打折品。“况且早买衣服早穿,一件衣服从全价沦为特价商品,往往到了换季时节,穿上不几天,等到来年又过时了。”

一件服装 原料、人工成本最大

“全场七折,全场五折,买一赠一、一件四折两件三折……”面对商场内琳琅满目的打折服饰,市民是否真的能够得到实惠,占到便宜吗?一件衣服的成本到底又有多少?

山东舒朗服装服饰股份有限公司一位工作人员介绍,一件衣服的成本涵盖着多重元素,比如,原材料、人工成本费、设计研发费、物流运输、宣传推介以及门店租金等。“每个品牌的定位不同,其在各个元素中的投入比重也不同,很难一概而论。”该工作人员介绍,另外,商场返点对服装企业来说,也是一部重要开支,比如,一些商场的返点率达到20%—30%。

该工作人员介绍,作为服装主要原材料的棉、麻、丝,近年来,价格一直呈现逐渐递增态势,而人工费的

成本更是一笔不小开支,据了解,一个普通缝制工的每月工资为2000—3000元,技术熟练的甚至能达到每月5000元。“在设计研发上,公司还引进了国外设计师新颖的设计理念,这都是不小的花费。”

烟台市服装协会秘书长娄礼仁告诉记者,原材料以及人工成本仍是服装行业最大的成本,除此之外,还有厂房建设、设备折旧等一些无形开支。“由于定价的不同,很难形容,服装打到几折才算是成本价。”

据一位业内人士透露,一般情况下,打到2—3折的服装,基本上没有利润可言,而更低的特价商品,不少都是商家赔钱甩卖。“不过这也与商家的标价高低有一定关系,不可一概而论。”

打折甩货 也是无奈之举

一般来说,打折促销的服装,大都是一些断码产品,或者库存多的产品。然而,记者在调查中发现,不少品牌新款,一上市便打出让利价格战。

“在市场激烈竞争的环境下,没有折扣,似乎失去了竞争优势。”娄礼仁介绍,也正因此,不少服装商家采取“高标低卖”的方式,零售价格提高,然后再以折扣价格吸引顾客。从某种意义上说,打折促销,也是服装企业商家的一种无奈之举。

另外,娄礼仁介绍,全价销售的衣服,商家能从中得到可观的利润,而打折促销则是一种“以价换量”的营销方式,商家依然从中能得到少许利润,而

进入大肆甩货期,商家有时则是在赔钱进行。

一个品牌的衣服投放到市场以后,不可能每个款式都顺畅销售,而在卖场滞留久了的服装,为了解决库存压力,商家只能选择降价甩卖,收回成本。因为,库存越多,对服装企业来说就意味着生产利润低。“有时赔钱也得买,总不能让衣服烂在仓库里。”

“打折促销尽管能吸引不少客源,但这种方式对品牌本身是一种损害。”娄礼仁分析,一味的打折促销对品牌信誉度有一定冲击和影响,影响品牌的定位发展。这也正是一些品牌服饰宁愿下架处理,从不清仓甩货的原因。



打折促销 不受名牌服饰“待见”

在打折促销的活动中,不少商家销量大增,及时处理了库存,周转了资金。然而对于一些名牌男装来说,尽管打折促销,却并不受市民待见。

“商场里要求都要参加打折促销活动,然而对于我们品牌来说,减价之后,销量反而下降了。”某名牌男装一位工作人员一边介绍,一边向记者展示着每天的销售记录,“以前一天能

卖数万元的货,现在一天卖出一万元就不错。”

该工作人员介绍,相对于款式更新快的女装,男装款式每年变化不大,名牌男装更是有固定的高端消费群体,在购买价格上,对方大都不挑剔。“现在尽管打到7折,购买的顾客反而更少了,很奇怪,看到价格下跌,他们反而不买。”这让工作人员也有点摸不着头脑。

●提个醒儿

打折商品买不买

建议一:

有钱不买半年闲

商品打折是不可错过的时机,但千万别为贪图小便宜,买些明年才穿得上的衣服。毕竟潮流的脉是不大好把的,个人的眼光也会随着岁月而发生变化,没准到了明年,你买的衣服又已经过时或者不喜欢了。所以,最好买那些明天甚至今天就能穿上身的衣服。

建议二:

付款前做个深呼吸

为了第一眼的冲动而买下的衣服,过不了两三天就会让你追悔莫及。每次决定付款的时候,不妨做个深呼吸以让自己平静一下,或者买杯饮料再逛看看,如果这些措施都做过了,你还想买的衣服,才是你真正想要的衣服,而这时候再掏钱,一般犯错的机会不大。

建议三:

买什么自己做主

买衣服的时候征求一下别人的意见没有错。但要记住的是,店员说“很好”,意思是“只要你买就好”;同行朋友说“不错”,通常则是“一般”的意思。所以要有自己的主见,才不至于买回来后越看越不喜欢,后悔莫及。

建议四:

牢牢记住已有的衣服

快节奏的生活让你无暇点查自己的衣物,于是很可能会买样式、颜色类似的衣服。为了减少这种不必要的开支和浪费,建议你每次换季的时候,将应季衣服分为上身和下身仔细记住,这样自然就不会再买类似的服装了。

建议五:

一定要上身试穿

不能看到模特穿着好看,就认为自己穿着也好看。看到喜欢的衣服,还要仔细试穿,从前、后、侧面等各个角度全面查看效果。试穿虽只是个小细节,但千万不可省略,只有经过试穿观察,才真正了解其“庐山真面目”。