

冲动消费造成买得便宜,用得不便宜

年底一盘点消费支出吓一跳

本报记者 韩微

近日,一位主妇在网上公开了自己2013年的家庭账单,消费金额和支出方向一一在册,每个月最少支出5750.80元,最高则达15296.90元,一年下来12万的消费支出着实让她吓了一跳。而到了年终年末,大家也总会不自觉的开始总结过去,展望未来。而作为与生活息息相关的消费来说,你的账单是否也让你和小伙伴惊呆了呢?你又是是否做好转变的准备了呢?



商场打出“促销”标识,吸引市民购买。 本报记者 韩微 摄

冲动消费时不如买点健康

“有时候工资没发就已经想好怎么花了。”今年刚毕业的小贾说,因为第一年参加工作,所有会非常在意自己个人装扮,有时候周末休息去逛个街,看到商店里有适合自己的衣服就忍不住想买下来,时间长了之后都不敢逛街了,不能工作了还问家里要钱花,但不买又是心事,所以后来自己就开始将看中的东西分期去买,减轻冲动消费带来的“经济危机”。

随着各种节日的增多,消费者逐渐开始被“节日”牵着鼻子走,网络消费的不断增多更是加剧了节日促销所带来的经济负担。为此,理财人士建议,市民可以在保证基本消费的情况下,将每个月的生活费分成若干份,买什么就用相对应的那部分钱,而年轻人若是控制不住消费欲望,则可以尽量将钱分散消费到其他的地方,比如,办理健身卡、购买书籍、出去旅游等等,用健康的消费方式,规划自己的资金分配,分散冲动消费的注意力。“其实,大部分的消费者都是有消费疲软期的,良好的消费规划其实就是将这个疲软期延长,健康消费。”专家说。

回顾往日消费,冲动时候真不少

无论是“双十一”还是“双十二”,家住市中区的高阳都过得红红火火。用她的话来说,只要有促销,自己就忍不住买一堆东西,不管是不是特别需要的,总觉得这么便宜,先买过来再说,指不定哪天就能够用上了,而最后往往是买来的东西是便宜,却都没怎么用。当新一轮的促销狂潮再起时,自己又会忘

记以前的教训,又开始选购一些“不怎么会用的东西”。

“现在网购那么方便,价格也不高,所以除了一些吃喝、生活用品消费外,我大多数的消费都是花在了网购消费上,有时候上班用电脑,就会顺手打开淘宝买东西了。”高阳说,自己每个月的收入相对于身边的人来说算中等以上了,但总是月光,消

费完全没有理性的规划,现在自己最怕的不是没钱,而是没钱的时候碰到一些节日促销,反季促销,即使是透支消费,自己都做的出来。

眼前正是个消费旺季,不论商家以何种形式促销,商家的“战斗状态”都可以称为“爆表”。以至于不少市民都沦陷在商家的“小心机”里,空了钱包。

盯紧节前销售旺季,全力以赴拼业绩

备货又清仓 年底商家挺忙

本报枣庄12月26日讯(记者刘婷婷) 还有一个月的时间,中国春节就要来临,这个时间段也是人们的集中消费期,市民会选择这个时候购物,做好一切迎接新年的准备,26日,记者走访枣庄商场了解到,为了迎战顾客的年底购物潮,商家积极备货,并进入紧张进货中,也有一些商家为迎接新年,积极进行清仓卖货。

26日,记者走访枣庄市场发现,商场顾客明显多于往日,尤其是一些服装店,或食品批发市场。“到年根了,买衣服的人渐渐多了,我们必须备好好货,这两

天就忙着进货。”枣庄新昌批发商场的刘老板告诉记者。记者看到,像刘先生一样,一些卖衣服的老板,都在积极进货中,一位卖男士服装的张先生透露,他已经做好迎接年底购物潮的准备,已经存好货,就等待年底有个好的销售业绩。记者获悉,不光服装店的老板,进入紧张进货工作,一些食品批发市场老板,也在积极备货中。

一位在市中区香港街批发市场卖干货的老板李女士表示,现在还有一个月过年,对于蔬菜等食品的储藏期来说,有点长,所以现在不太适宜购置蔬菜等

一些不容易保存的食品,而对于干货产品来说,则适宜较长时间的保存,所以这个时期适合干货备货,记者在干货市场看到,很多商家已经存好了木耳、银耳等干货产品,期待年根卖的多一点。

在一些商家正忙着备货,期待年底有好业绩的同时,也有一些商家忙着清仓处理,同样也希望卖的多一点。记者在市中区解放路上看到,多家商家的门面上都打出年底清仓处理的字样,一家羽绒服店老板张先生表示,年底了,该清仓了,不能再进货了,到过年再卖不出去就会压货,所

以现在尽快清仓,多卖一点是一点,争取过年时不再压货。

年底清仓对于很多商家来说,是提高一年销售业绩的主要手段,尤其是对于服装销售来说。一位卖女装的老板刘女士表示,一般到年底的这个时候,她都不会进货了,主要是对店里的衣物进行清仓,并举行一些促销活动,刘女士表示,清仓不压货既不影响过年资金周转,还有利于春年后重新备货,进一些过年后的新款式服装。“年底清仓不压货,过年重新备货”很多商家表示,应抓住消费者年底集中购物期,多卖一些产品好轻松过年。

迎接新年从“头”开始

本报枣庄12月26日讯(记者贾晓雪) 还有不到一周的时间即将迎来元旦,很多年轻人早已开始准备为自己做一个新发型,寓意为“从头开始”,记者走访了市中区几家理发店发现,生意非常火爆,工作人员忙得不可开交。

染发、烫发、剪发,在这些消费群体中,女性占到80%左右,吉品街一家理发店的工作人员告诉记者,每到快过年的时候生意就特别好,差不多从元旦前半个月开始一直到过年前这一个半月,几乎每天都很忙,尤其是下午到晚上这段时间来做头发的特别多,快过年了,大家都想有一个新的开始。

正在做头发的张女士说,眼看着过完年就27了,年龄也不小了,家里边也催着相亲,赶紧把自己收拾的漂亮点,争取赶紧结束单身,所以就来了个造型,准备再给自己购置几套新衣服,毕竟见面时的第一印象还是很重要的。

除此之外,还有一部分人觉得新年过的就是个喜气,从头到脚肯定要换成全新的,过年亲朋好友聚在一起也显得自己干净、利索。工作上,争取明年能有一个新的开始,新的提高,给客户留一个好的印象,对工作的开展也是有一定的帮助。

帝豪酒业深化品牌战略,提升品质高度

高端“新御品”酒全新上市

12月24日,帝豪新御品新闻发布会隆重举行。这是帝豪酒业对其多年来一直畅销产品“御品”酒的一次全面升级,在保持“御品”酒原有良好品质的基础上,“新御品”更加注重了养生健康、口感柔顺、生态原粮的内在品质要求。

2013年对于白酒行业注定是不平凡的一年,深度调整期下的帝豪酒业更加关注消费者的核心利益。走到消费者中去,为大众老百姓提供优质、健康的好酒是帝豪人坚持不变的信念。帝豪酒业始终坚持品质为上,让消费者买到放心好酒。但

是,之前市场上存在假御品酒现象,严重损害了消费者的身心健康和企业声誉,受到了企业高层的高度重视,一致认为必须对御品进行全面升级。此次推出的“新御品”不仅更注重内在的品质要求,在包装上也采用了全新的防伪标识,以此加大防伪力度,让每一位消费者的切身利益都得到保障。帝豪酒业在“新御品”酒上市之际,也作出了郑重承诺:有效举报一瓶帝豪“新御品”假酒,厂家将奖励十瓶真品,同时保证喝真品“新御品”,就是不上头。发布会上,“新御品”的品

质也得到了四川省酒类研究所所长的高度评价:“只有比国家标准更为严苛,才能酿造出这一瓶好酒,它就是帝豪新御品。”

目前,帝豪酒业在区内市场覆盖率已经稳居第一位置,区外市场也建立了广东、浙江、江苏等十几个城市区域销售市场。帝豪酒业的前身为枣庄酿造总厂,从1963年建厂延续至今有半个世纪的酿造历史,通过几代枣庄人的品鉴和支持,帝豪酒业得以有今天广大、深厚的消费基础,并稳坐枣庄白酒市场头把交椅。对于“酒水竞

争”这个概念,帝豪酒业始终认为这是市场和消费者需求趋向于理性的必然趋势,帝豪酒业秉承“先做人,后做酒,做好人,做好酒”的经营理念,始终严把质量这个白酒生产的关键环节,持续不断的为广大消费者提供高品质的纯粮好酒。

市场竞争的最终表现不是所谓的拼价格战,尤其是在百姓生活水平日益提高的今天,对于白酒高品质、健康、养生的诉求越来越突出,质量和健康将是未来白酒行业竞争的焦点,值得肯定的是,这是山东帝豪酒业所一直坚持的使命。