



# 大牌厂家推中低端酒抢市场

## 线上线下卖酒大比拼,中档价位更受青睐



春节将至,烟酒进入一年中最热的销售旺季。刚入腊月,省城各大超市的酒类专柜都打出了年货酒水促销价,有的甚至比网上卖得还便宜。为了抢占市场,不少高档酒厂家推出了中低端价位酒。

本报记者 王皇 实习生 郭婉莹

### 都在搞促销,超市甚至比网上便宜

最近几个周末,省城各大超市的烟酒专区都迎来了大批采购年货的市民。28日虽然是工作日,但下午2点多,记者在历山路旁一大型超市看到,促销区域摆满了各种酒水礼盒,大批市民正在选购,而在结账处则排起了长队。上个周末虽然遭遇极寒天,花园路一大型超市的酒水专区仍挤满了买酒人。

记者连日走访历山路、花园路、泉城路上多个大型超市发现,今年的酒水促销力度空前,几乎每一款酒都有降价、打折、买一赠一、买二赠一等活动。历山路大润发超市一位促销员说,进入腊月以来,超市就开始了各种促销活动,销售量随之增加。今年的优惠力度与往年相比更大,增加了很多买赠的活动,而且优惠的范围也更广。“前几年有的是个别几种酒有降价,但像现在这样几乎全线优惠还是头一回。”该促销员说。

不仅是超市,各大电商平台也开辟了年货酒水专区。京东购物商城就有专门的“酒水大拜年”板块,对中外名酒有满减、直降、赠券、秒杀等方式的促销,更是打出“百款名酒直降到底”的标语。

不过,有市民比价发现,省城不少超市的酒水售价甚至比几大电商还便宜。张先生上周末在工业南路一大型超市买了一提2瓶装的52度一品景芝红淡雅,花了299元,促销员还赠了一瓶同样的酒。而记者在京东上搜索发现,这样2瓶酒原价336元,使用满299减30的优惠券后,售价是306元。“当时也是在網上搜了一下,发现超市里的更便宜,就直接在超市买了。”张先生说,由于担心春节将近酒水涨价,他买酒时都会特别查査电商的售价。“以前査很多都是差不多,有的是网上会更便宜,但这回不一样,发现实体店也够拼的。”

不仅是这一款酒,记者比对了500毫升52度五粮液,500毫升53度茅台“飞天”,超市里售价比网上稍有便宜,而500毫升45度西凤金醇在花园路一超市竟卖出了199元3瓶的价钱,比京东上70元一瓶还便宜。

花园路一大型超市某品牌酒促销员表示,今年的售价比往年都低,主要因为之前酒类销售平平,经销商希望走量冲业绩,达到厂家定的销售计划后,好拿到约定的回扣。大小品牌都推出了活动,如果不促销降价就很难抢到来客。



在花园路一大型超市酒水专区,结账的市民已经排起了长队。本报记者 王皇 摄



历山路一大型超市,几乎每款酒都有促销活动。本报记者 王皇 摄

### 一两百元的中档价位酒卖得最好

在历山路某大型超市酒水区促销区域,多位五粮液酒厂的促销员在推销该厂的中低价位酒。“五粮液,只要88元一瓶。”一位促销员反复向经过的市民推销。记者发现,不少白酒写着VIP、某酒厂产字样,但其实并不是市民所熟知的五粮液或茅台酒,而是这些厂家推出的中低价位酒。这些酒的售价有的100元以下,有的在100—200元之间。不少从包装上看与五粮液、茅台等高档酒非常相似。“送人就买这些酒就行,都是同一个厂产的酒,质量有保证,而且包装也差不多,送人也体面。”一位五粮液的促销员说。

记者发现,很多名酒厂都推出100元、200元左右大众化的酒,超市促销员也坦承,这种价位的酒相对更好卖一些,进入腊月之后卖得最多。而原价接近700元的

五粮液52度酒也有促销价,约便宜了30—50元。少有降价的茅台酒在工业南路一大型超市内也推出了800多元的促销价。花园路一大型超市还出现了高度数茅台酒缺货的情况。“这类酒供应的量少了很多,一个超市也就十多瓶,很快就会卖完。”该超市一位导购说。

记者在结账处看到,不少市民成箱地买酒,更有的一次性购买四五箱。购买了三箱红酒的市民单先生表示,买的酒都是回老家走亲访友时送礼用的。“自己喝的话就是一二百元的白酒,这是走亲戚的时候要送的,得体的面子,所以买了礼盒装的,价钱也合适。”单先生说。今年第一次买千余元酒的张先生说,买酒主要是给未来的老丈人尝尝,咱山东人有饮酒的习惯,山东女婿也不能免俗。

# 送爸妈智能手机,让老人过年发发“红包”

## 家电卖场揣摩顾客心理,也推年货大集赶场促销

临近春节,市民们在备下传统年货的同时,电子产品成了颇为时尚的年货,不少市民都趁着过节考虑给自己的电子装备更新换代,也有企业公司为员工备下年终奖。某电器商城销售员介绍,临近年终销量比平常多了近50%。



本报记者 张玉岩

### 手机和电视成“电子年货”宠儿

泉城路上各大电器卖场都打出了大“放价”的标语,国美电器卖场主推“年货大集”,活动从1月29日到2月14日,年货大集推出“摇一摇送红包,套购送豪礼,春节不打烊”的活动,电视、洗衣机、冰箱等家电都将大幅降价销售,一款三门冰箱的价格可直降近2000元。苏宁电器商场也开始推出“大放价”活动,促销优惠主要以直降为主。

苏宁电器某品牌电脑销售赵先生告诉记者,自从1月20日之后,业绩能比平常高50%左右。“年底了,大家都在冲销量,准备在过年之前再提高提高业绩。”赵先生介绍,“进入1月中旬之后,一方面因为高校放假,很多学生返济,准备在假期里升级装备,家长就会贴钱换装备。另一方面是快过年了,电子年货成了市民们更普遍的“选择。”

赵先生说,“一到过年商场里最受欢迎的就是手机、电脑、数码相机和电视。这四大件是市民最受欢迎的电子年货。”赵先生说,自己一款原价5999的轻薄款电脑,直降500元,现价5499,

成为最受欢迎的型号,一天能卖出10台。

某品牌手机销售员孙女士介绍,临近年关,不少型号的手机价格都调低了,有些型号手机直降500多元,价格下降,销量也上来了。“昨天一天光最新型号的手机就卖了7部,比平常销量大多了。”

### 公司福利、年终奖,团购的不少

电子产品成为节前的一大消费热点,而这些“电子年货”大多数都被用作奖励品,不是公司发给员工的年终奖,就是父母对

孩子好成绩的嘉奖。

“电器卖场依靠的就是客流量,一到假期,比如十一、五一、元旦,销量就上来了。”赵先生介绍,前几天一家公司一下就购进了10台超极本,作为年终奖员工的福利。而手机销售员孙女士同样表示,最近几天,单位来团购手机做年终奖奖励的真不少。“前天还有一家公司,买了3部最新配置的手机,还买了4部配置稍低点的,一共7部手机,作为年终奖奖励发给员工。”

赵先生说,除了企业发放福利,家庭购买的也挺多。“前几天有3户人家一起来,一共买了3台台式电脑。”赵先生说,“这3个家

庭好像是一栋楼上的邻居,孩子都上小学,说是孩子考试成绩好,买来给孩子们的奖励。三个家庭一块儿来团购,最后每家给便宜了80块钱。”

不过也有很多年轻人买了数码产品是用来当年货送给父母的,而不是自己用。刚刚买了一款平板电脑的钱先生对记者说:“我工作好几年了,以前过年回家,都是买些吃的用的给父母,可我发现他们其实不缺这些。现在老人家也喜欢新技术的东西,自己又不舍得买好的智能手机,今年我给老妈买了部智能手机,也让她玩玩朋友圈,过年发发红包。”