

促销五花八门 战火硝烟弥漫

# 超市年货战如何应对

焦点报道

游捷 董芳忠

满200元送200元礼金、全场5折、满198元减100元、6折起再满800元减100元……临近春节，几乎所有商场都推出了力度空前的打折、满减、满送、抽奖等各种形式的促销活动，给消费者提供了绝佳的购物时机。面对花样繁多的促销活动，消费者都希望选择参与最适合自己的促销活动，花最少的钱买到最实惠的商品。笔者日前走访了北京的各大商场，总结了目前商场常见的3种促销方式，帮助大家分析各种促销方式的利弊，让你做一个精明的“购物达人”。

## 明折明扣实惠看得见

相比去年春节期间流行的满减促销活动，今年商家的促销活动更加实在。大多数商场都打出了“购物促销简单化”的口号，采取明折明扣的方式。1月29日、1月30日，笔者走访发现，包括中友、新世界、华联等京城各大商场，目前都在直接打折促销。笔者在中友百货看到，全场正在进行五折起的促销活动，打折的商品多为去年的旧款，不少商品的折扣幅度在7折左右，新品和大品牌基本没有参加折扣活动。

资讯

## 年夜饭新选择

王杨二

随着虎年春节的临近，年夜饭又成了人们关注的焦点。与往年一窝蜂到各大酒店预定年夜饭不同，今年更多的人选择回家吃年夜饭。买台多功能微波炉帮厨，走进厨房为父母烹饪一道亲情大餐，成为不少远道回家的年轻人尽孝的方式。

近年来，各大酒店年夜饭缺少亲情味已成共识，预定难、价格不菲、吃流水席、限时就餐、闹哄哄的环境，使得饭店年夜饭更像一道程序。重拾在家做年夜饭的老传统，把久违的“年味”找回来，成为今年年夜饭消费主流。但做顿饭的年夜饭，至少需要十几道菜，这也让年轻人头痛不已。不过，刚添置了一台格兰仕“中国红”微波炉的消费者小美却没有了这样的烦恼。“与过去不同的是在现代科技厨电的帮助下，大家不但可以在家享受到饭店吃年夜饭方便、味道好、菜品全等优势，还可有更多时间与家人一起玩儿。如果还有人认为微波炉只能热饭菜，那你就落伍了。”小美这样说道。

据国美电器营业员介绍，目前，格兰仕全能型光波微波炉非常畅销，集炖、烤、煮、蒸等多种烹饪功能于一体，功能优势显著；首先，烹调速度快，一道菜从放入微波炉里到做熟出炉，一般用不到10分钟；其次，食物味道正，格兰仕全能微波炉采用光波，微波从食物里外同步进行加热，快速加热同时确保食物鲜美；第三，智能菜单全，格兰仕全能微波炉大都设计了34~36种全智能人性化菜单，囊括了鲁、粤、川、浙等多个菜系，让几乎不会厨艺的人都可烧出至少30多道菜。

在国美、苏宁的各大家电卖场看到，全能微波炉十分畅销，其中国内全能微波炉的领导品牌格兰仕，更是占据了节庆微波炉销售七成以上的份额。换台微波炉做年夜饭成为岁末的一大流行特色。有专家指出，单一功能已很难满足消费者的需求，集功能多、烹饪快、营养好、省费用等优点为一身的全能微波炉，可以满足人们多样化的烹饪需求。

## 光耀地产 美丽邂逅时尚

本报讯 (光军)备受瞩目的“光耀·中国模特新面孔选拔大赛”，将于2月6日在广东惠州举行总决赛。届时将有来自辽宁、四川、黑龙江、重庆、广东等12个省市的模特及部分海外模特同台竞技。

此次决赛由中国艺术摄影学会、中国人像摄影学会、哈尔滨新丝路模特培训学校、光耀地产联合主办。据悉，此次总决赛由光耀地产全程冠名赞助，这次成立和发展于广东惠州的地产企业，经过几年的不懈努力，已经从一个地区性的地产开发公司向国内其他城市扩张。光耀地产希望能借助选拔大赛的影响力，将其倡导的时尚地产的概念传递出去，为企业产品注入更多时尚的元素。

## 咀嚼口香糖 缓解考试焦虑

本报讯 (周国兵)最近，北京师范大学的最新心理学研究表明，咀嚼口香糖能够缓解考生的考试焦虑状态。研究结果显示，咀嚼绿箭口香糖的考生的焦虑感(状态焦虑)低于没有咀嚼口香糖的考生，特别是对于中、低焦虑状态的考生群体，焦虑感的减轻程度尤为显著。由此可见，咀嚼口香糖能够缓解考试焦虑，尤其对低、中特质焦虑的考生效果更佳。

在北京阜成门华联商厦，为期14天的“新春喜乐会——百货部分冬装出清3折”的活动吸引了众多消费者，百丽、思加图、奥卡索、暇步士等平时促销很少低于5折的品牌，都参加到了这次的打折活动中来。笔者在新世界彩旋百货看到，为期18天的“冬换季全场4折起”的活动仍在进行中，将继续到农历除夕。新世界商场市场推广部相关负责人表示，春节期间新世界的促销活动将坚持明折明扣，之后还将开展幅度更大的打折活动。

业内人士提醒说，对于打折促销，以往容易出现的陷阱是，商家先提价再打折，这样一来，消费者表面上似乎得到了实惠，实际上还是按原价购买，甚至可能要支付比没打折前更多的钱。此外，同一款商品在不同的商场折扣力度可能有差异，因此，消费者可以货比三家，一方面有助于掌握商品更准确的价格，另一方面可以选择折扣力度大的商家购物，以得到更多实惠。

## 满减活动白热化

2008年6月1日，《北京市商业零售经营单位促销活动管理规定》实施，其中规定“商业零售经营单位不得举办购物返券的促销活动”。

笔者走访发现，商场促销广告中基本没有了“满200元返150元”、“满300元返200元”的说法，取而代之的是“满200元减120元”、“满100元省60元”等，即将促销让利部分，直接从消费者所购商品金额中减去，消费者因此可以避免被动的二次消费。

笔者在太平洋百货盈科店看到，该店打出了“部分冬品满200元立减120元现金”的促销广告招牌，君太百货也推出了“逢周一至周五全馆服饰满100元最多省55元、逢周六日全馆服饰满100元省60元”的活动，而百盛购物中心复兴门店则推出了“满500元减200/150/100元”3个档次的促销活动。

笔者调查发现，相对于返券，满减促销方式对消费者来说的确实更方便了许多，但和直接打折相比，需要消费者在算账上费点精力。在君太百货，虽然该店推出了“满100元省60元”的活动，但不少商品的价格是199元和298元之类的。商场工作人员告诉笔者，差一元也不能享受满减优惠。

业内人士指出，对于满减促销，消费者不用像以前参与返券促销活动时要为如何花掉手里的券伤透脑筋，但不要以为这样就省了不用动脑筋了。“200元减100元”、“300元减150元”，并不等于打5折，因为多数商品价格不是200元或300元的倍数，大多数时候还需要消费者巧做算术题来凑单。

## 满送另有潜规则

“满200元送200元”、“满299元送150元”……笔者走访发现，在北京市各大商场的促销活动中，上述满送促销方式似乎是被明令禁止的返券促销的变种——一些商家将“返”变成了“送”，如送礼金、送积分、送电子消费券等。笔者在位于宣武区的庄胜崇光百货看到，该商场打出了“满200元送200元节日礼金”的牌子，在亚运村附近的北辰购物中心也推出了“满299元送150元礼金”的活动。商家对此的解释是，这些礼金将以电子代金券的形式返还到顾客的会员卡中，这是商家对会员顾客的优惠回馈，不能算作返券。

笔者调查发现，礼金、积分、电子消费券等的使用条件较为苛刻，主要表现在使用期限短，消费不设找零或规定只能在特定时间使用等。消费者要当心一不留神陷入循环购物的怪圈，买回一些并不需要的商品，因为，只有进行二次消费花掉礼金，才能真正享受到商家的优惠。鉴于此，在参与满送促销活动前，最好在商场内先逛一圈，找到打算购买的东西，确定购物金额及送礼金幅度、用礼金的条件，根据这些再对购物单、购物顺序进行调整，尽可能将商家所送的礼金用到位。



自2010年1月1日起，《男西服、大衣》、《女西服、大衣》、《西裤》、《领带》等10项服装国家标准正式实施。新国标更关注产品健康，增加了对成品中甲醛含量、pH值、异味以及可分解芳香胺染料等指标的强制性考核要求。新国标的实施，不仅比以前更加符合安全性能的要求，对进一步规范我国服装市场，促进我国服装贸易也将起到积极的推动和保护作用。图为京城的服装市场一瞥。本报记者 宋平一 摄

# 捏”不碎的核桃

非常体验

林鸣

周末上街闲转，在超市门口处遇到一位摆摊的年轻姑娘。女孩模样朴素，一脸诚恳，声称卖的是上好的云南核桃。说罢，她向围观上来的人们当场演示。果然，只需轻轻一捏，便露出又大又满的核桃仁儿。尝到嘴里，一股清香。最具吸引力的是，这么好的核桃仅卖“20元1公斤”。要知道，本地核桃要卖到40多元1公斤呢。见人们还在犹豫，姑娘大声说“买1.5公斤送0.5公斤！”同时还露出一副委屈的表情：“要不是急着买票回家，怎么能卖这么便宜？”

机不可失，笔者欣然掏钱，引得围观者纷纷购买。不大一会儿，两大筐核桃见了底，我得意洋洋地回家报功。然而，接下来的情景让我目瞪口呆。取出一个核桃，硬如磐石，再拿一个，纹丝不动。别说用手捏了，钳子夹、榔头敲，一连试了十几个，竟一个也没碎。后来拿到农贸市场找熟人一问，人家笑着说：“您上当啦，这都是‘死’核桃，敲开了也没法吃。别说是卖了，就是白送也没人要。”

中招之后，又好气又好笑——我慢慢回忆，那姑娘玩儿的“戏法”其实并不高明——在她的手里，事先藏着几个能捏碎的核桃。因而又后怕：幸亏她只是卖核桃，骗了俺几十元，要是干上了卖房子售楼等营生，还不把消费者统统坑个半死？

之前，本人自诩“老江湖”，也曾走南闯北，见识过许多骗局，还经常写文章嘲笑和教训其他上当者。那么，我这次为何轻易上当？不妨做一番自我解剖。首先，以貌取人，相信了对方的表演。别瞧这份“生意”不大，但姑娘经过精心准备甚至排练——包括语言、表演和表情一气呵成，让顾客失去思考和观察的余地，不由你不上当。其次，人们一般都将“眼见为实”奉为真理。事实上，如今单凭言语忽悠人的骗子不多了，他们开始利用人们的心理，从容达到目的——比如当众表演捏碎“道具”核桃。假如我当时从筐里拿出几个核桃试试，骗局不就戳穿了嘛。最后，我心里一直对不起后边的那些顾客，要不是我带头购买，人家哪儿能这么积极地入彀？或许，那几位上当者现在还骂我是个“托儿”呢。

话说回来，既然骗子熟知我们的心理，那么咱们也应了解他们的心态。报载，一位“金盆洗手”的宗师级老骗子向世人透露自己的“宝贵”心得：只有我们才是真正搞“表演”艺术的，而且没有导演的潜规则，还不想出名露脸。智者千虑，必有一失。天下所有的人都是我们的“顾客”。那种以为单纯和傻才可骗的时代早就过去了，骗子已经进化到专骗“明白人”的专业化时代。此外，将欲取之，必先与之。这样最直接的效用除了让人不设防，同时可以激发人类占便宜的原始欲望——而这种欲望乃是我们的“事业”之本。

常听人们感叹，现在骗子实在是太多了！拜托，让我们出门时别撞见骗子吧，不过，即使撞上也不必惊慌，重要的是，千万别动贪心——哪怕您露出一丝捡便宜的念头，骗子也能“撬”开您的心灵之门，达到其邪恶目的。善良的人们，世界上不仅有“卖火柴的小女孩”，还有“卖核桃的姑娘”呢。只要我们人类存在，骗子就不可能消失。但是，我们决不怀疑一切，那样会使整个世界充满阴霾；但也不能相信一切，尤其是道路平坦之际，更要脚步扎实地朝前走。

就这样，那谁捏不碎的“死”核桃，成了我的一位“教员”。

网购容易退货难 一些网站率先尝试退货退款垫付制

网购交易纠纷的高发商品之一。今年初，王小姐在一家网店买了一件价值445元的衣服，收到后发现衣服线头很多，针脚也比较粗，做工粗糙。王小姐认为，卖家并没有履行如实描述的义务，但卖家不同意退货退款。双方吵来吵去最终都没有结果。

卖家轻易不退货 3C电器类商品交易也是网购交易纠纷的高发地带。根据有关部门的统计资料显示，2009年上半年消费者投诉家中家用电器类商品占23.8%，属于投诉最多的3类商品。3C电器类商品交易纠纷多的原因是，由于交易涉及金额高，卖家轻易不愿意退货。

卖家不急买家急 在网购纠纷中，往往出现“卖家不急买家急”的情形。卖家一直以种种理由拖延时间。比如很多卖家提供手机代充值服务，但卖家是通过某一平台充值的，毕竟不是官方充值，有时会出现滞后的情况，而一些着急用手机的消费者，因为充值一直没有到账而误以为卖家没有发货，导致双方产生纠纷。

如何索赔 有关专家指出，为尽量避免网络购物纠纷，消费者在网购产品时首先应注意选择信誉度高的卖家。有些网站将一批负责任、讲诚信的卖家及其高品质网货集中到一起销售，消费者可获得7天无理由退货、正品行货、全国联保以及包邮服务等售后保障；另外，消费者如果发现这些商家有出售非全新正品行货、不提供发票或者提供假发票、不提供7天退货或15天换货的服务等情况，可向网站投诉，这些商家将会按规定被清退。

此外，消费者还可以直接找网站索赔。根据淘宝网等一些购物网站今年出台的新规，今后消费者不用再为举证难而头痛，只要投诉到购物网站，网站会在第一时间代为赔付消费者损失，然后再向卖家核实证据，避免消费者因为举证问题迟迟得不到赔付。不过，提醒消费者在交易时索取和保管好交易凭证，方便网站帮助维权。

广文

笔者近日从一些购物网站了解到，虚拟产品、3C电器以及女装产品成为去年网购交易纠纷的三大高发商品，消费者在交易纠纷面前处于弱势地位，举证难度大，卖家轻易不愿意退货。一些业内专家建议，消费者可直接向购物网站投诉和索赔。

## 买家举证难

网络商品一旦出现质量纠纷，买家根本没有能力来证明商品质量和交易真实性。笔者了解到，充值卡类虚拟商品交易是网购交易纠纷的高发地带之一，一旦虚拟类商品发生交易纠纷后，因为没有实物凭证，很难取证，导致交易纠纷处理的困难。另外，一些电器产品在使用一段时间后才产生问题，增加了举证的难度。

## 评判标准不统一

据淘宝网一位相关人士介绍，服装一直是网络销售前3类的商品，但女装因为属于没有统一评价标准的商品，也成为网

那么咱们也应了解他们的心态。报载，一位“金盆洗手”的宗师级老骗子向世人透露自己的“宝贵”心得：只有我们才是真正搞“表演”艺术的，而且没有导演的潜规则，还不想出名露脸。智者千虑，必有一失。天下所有的人都是我们的“顾客”。那种以为单纯和傻才可骗的时代早就过去了，骗子已经进化到专骗“明白人”的专业化时代。此外，将欲取之，必先与之。这样最直接的效用除了让人不设防，同时可以激发人类占便宜的原始欲望——而这种欲望乃是我们的“事业”之本。

常听人们感叹，现在骗子实在是太多了！拜托，让我们出门时别撞见骗子吧，不过，即使撞上也不必惊慌，重要的是，千万别动贪心——哪怕您露出一丝捡便宜的念头，骗子也能“撬”开您的心灵之门，达到其邪恶目的。善良的人们，世界上不仅有“卖火柴的小女孩”，还有“卖核桃的姑娘”呢。只要我们人类存在，骗子就不可能消失。但是，我们决不怀疑一切，那样会使整个世界充满阴霾；但也不能相信一切，尤其是道路平坦之际，更要脚步扎实地朝前走。

就这样，那谁捏不碎的“死”核桃，成了我的一位“教员”。

消费时尚

# 中国游戏业力争 5年赶超韩国

本报讯 (新华) 游戏产业最具影响力的年度盛会——2009年度中国游戏产业年会近日在大连召开，本届年会的主题为“新十年、新责任、新跨越”。

新闻出版总署有关负责人指出，2009年中国网络游戏出口达到1.09亿美元，增长率达到53.9%，总计有29家网游厂商的64款产品出口海外。与会的多家游戏公司均把海外出口定为2010年重要的发展目标。新闻出版总署宣布，将于年内陆续启动实施“中国绿色网络游戏出版工程”和“中国民族原创网络游戏海外推广计划”，以促进中国网络游戏出版产业的健康可持续发展，鼓励更多的中国游戏企业和网络游戏进入海外市场，参与国际竞争。

一线游戏厂商完美时空的董事长兼CEO池宇峰分析说：“现在中国网游的出口变得越来越多，完美时空2009年的海外出口达到5000万美元，不出意外的话，2010年完美时空将达到接近1亿美元的海外市场营收规模。但不可否认中国网游出口与游戏产业发达国家相比也存在着很大的差距。韩国游戏产业出口额达到15亿美元，中国与韩国相比还有很长的路要走，希望同行们一起努力，在未来5年赶上韩国。”

消费故事

# 免费维修 原是忽悠

武靖

钢镚儿简历：男，知识青年，虽属白领但出身卑微，节俭成性，总是每一分钢镚儿都数着齿儿花……

近日，钢镚儿的舅舅从老家打来电话，给钢镚儿讲了一个故事。

钢镚儿的舅舅家住在河东区，是南方的一个小城市。四五年前，舅舅家买了一台海信牌电视机。虽说这个牌子是知名品牌，电视机的价格也不低，但是在去年“五一”长假的最后一天，这台电视机还是“罢工”了！

舅舅赶忙给海信总部打电话报修。过了好几天，维修人员打来电话，询问了故障情况后，说可以上门维修，但要收取160元的上门费。上个月就160元呀？人家说了，嫌贵，可以把电视机送到维修部来。那怎么送呀，电视机可不是个小物件儿，又大又沉，还怕磕怕碰的，找搬家公司搬运，修好了还得再运回来，那不更得多花钱了吗？没办法，舅舅只好同意交上门费，请他们尽快来维修。

又过了好几天，维修师傅如期上门。可舅舅注意到维修工穿的马甲后面印着“片刀家电”几个字，就赶忙问师傅：你们是海信厂家的专业维修人员吗？师傅说：不是呀，我们是片刀家电的。那你们先等等吧，我打电话向厂家咨询一下，别搞错了。舅舅致电海信总部问怎么回事，回答说，该企业在舅舅家所在的河东区没有售后服务网点，他们委托“片刀家电”，也就是所谓第三方负责该企业所有产品的售后服务。如果您觉得不妥，可直接把报修件送往省城，那里有企业直派售后服务机构。舅舅听了着实吃惊不小——海信可是个大品牌呀，专门生产各种家电产品，河东区虽说不大，也有上百万人口呢，选用海信品牌的消费者那也是成千上万呀，怎么可能售后服务机构都没有呀，要是往省城送，几百公里路可不近啊！

没办法，那就修吧。维修师傅检查了半天，认准是一个零件坏掉了，需要更换，但目前这个零件断货，得先联系厂家进货，让舅舅等两天。谁知3个星期过去了，这期间舅舅多次致电海信总部催要零件，零件总算来了。维修师傅把零件换上一试机，您猜咋样，该啥毛病还啥毛病，不工作。师傅也摇头：不如我们把电视机搬回维修部好好检查检查，修好了再给您搬回来。那运费谁出呀？舅舅丑话问在前头。运费我们承担吧，维修师傅回答得很痛快。其实舅舅心里明镜儿似的——羊毛出在羊身上，到时候这运费一准儿给你合到零件费里，因为零件的价格鬼才知道！

过了一星期，维修师傅来电话说电视机修好了，给舅舅送回来，并告知上门费、零件费、工时费一共是780元，让舅舅把钱准备好。舅舅早有心理准备，只能这样了。电视机搬回来了，接上电源一试试，咋样？嗨！还那样，不工作。这回维修师傅实在不好意思了，说在维修部试机时还好好的，咋一送到您这儿就不工作了呢？虽说不是没修好，但舅舅庆幸的是搬回来时就是坏的，要是人家收了钱一出门，您这电视再闹罢工可就说不清楚了。那现在到底咋办呀。舅舅只好再次致电海信总部，总部态度还不错，同意从省城直接派技师过来。

又过了一个星期，技师来了，三下五除二，修好了。原因是南方天气潮湿，里边有一个零件生锈连电，把机器烧坏了。技师说了，他只管维修不管收钱，到时会有人来与舅舅联系。舅舅千恩万谢地送走了技师，就等着来人上门收维修费了。可等呀等呀，大半年过去了，转眼都跨年度了，可收钱算账的人始终没来。舅舅寻思，为了维修这台电视机，少请了七八天假，还打了好多次长途电话。这些姑且不论，最主要的是耽误了使用，前前后后两个多月，心里老郁闷了，不收费也罢！

听了舅舅讲的故事，钢镚儿不知是应该为舅舅省了几百元的维修费而高兴，还是应该为个别这样的大牌企业如此恶劣的售后服务而忧心。总之是心情很复杂很复杂的。



梅一朵 作