

本周话题: **打折怪圈** 不到心理价位坚决不买,淘货高手在挫折中成长

买的不如卖的精 理性购物是王道

当年大学选择读中文,最大的庆幸就是不用再学数学,以为从此逃离了数学的魔掌。然而自从世界上有了“打折促销”这件事,我不得不和数学再续前缘。

那一年,商场一改往年的“全场N折”的惯例,推出了“满200返200”重磅炸弹。我可以不为五斗米折腰,可是不能不为五折心动啊!眼看着商场里接踵摩肩的人群,我义无反顾地杀了进去,一举拿下那条早就看上没舍得买的围巾,标价298元,返券200元,相当于我98元就买下这条质地优良的围巾。折算下来就是3折多哦。真是太开心了!

拿着200元的券,我把整个商场六层都逛了一遍,立志要让它花得物超所值。然而两个小时把整个商场六层逛下来,才发现一个相当残酷的现实:看得上眼的商品标价往往远远超出了200元,标价200元以下的商品要么实在看不上,要么不能用券。权衡再三,我终于找到一款自己还算喜欢的衬衫,标价288元。我把衬衫收入囊中——心里又打起了小九九,88元买288元的衣服,又是3折啊!

回到家我一边捶着逛得酸痛的小腿,一边高兴地跟老公炫耀我的购物战况:“你到哪里找这么会过日子的老婆呀!”老公嗯嗯表示赞同,过一会突然说:“老婆,你好像算漏了二百块。”

一语惊醒梦中人,我顿时反应过来:我总共花了298+88元,买了298+288元的东西,算下来就是6折多,不是预想的5折,更不是我梦想的3折!占便宜的喜悦顿时化作满腔的悲愤和羞愧。

经过这次打折陷阱后,我开始重拾数学,发誓要把打折中的各种猫腻给算得清楚明白。

一晃又到年底,架不住闺蜜的邀约和各大商场的连番的促销信息轰炸,我决定再次出击,一雪前耻!手机上还有计算器功能,我就不信算不过你!

这次的促销折扣是“满100减60”,相对返券来说,这个是直接在付款时减免,少了很多麻烦。然而一圈转下来,整个商场的标价全是“199、299、399”,世界上最遥远的距离居然就是这1块钱!眼睁睁看着因为1元钱要损失60元的返利,我实在是不甘心呀。好不容易找到一件标价869元的裙子,算下来就是389元,相当于4.4折,我喜滋滋地买了单。谁知还没走出商场,我突然发现吊牌标签下还压着一个标签,撕开一看,上面赫然标着347元!营业员大概也没有预料还有这种纰漏,面对我的质问,支支吾吾地说这是上周打4折后的标价,忘了撕下来了……平时就可以更便宜买到的衣服,我却要挤出一身汗水更高价钱来买。为了息事宁人,店长按四折价格退还给我42元钱。

走出商场,吹着街头的寒风,“悲愤交加”的我终于明白,买的不如卖的精。

程秀兰

可不买尽量不买 出门前背诵三遍

女人喜欢逛店买衣饰,无奈现在的价格每年水涨船高,四位数的东西已逐渐替代了三位数,薪水的涨幅追不上步伐。商场活动多,看上去很给力。什么买299元送100元,乍一看很诱人,等你扎进去了,才发现所送的100元券里两个50元所用之处不在一个范围;有时消费额加在一起还缺9元就少送100元券了。为了这100元你还得再去买。可这9元的东西哪有啊?再次游走商厦一圈,所购之物越来越多。

这样的消费容易使人冲动,买回家的东西半数成鸡肋。友人殊殊就是其中一个,商场每逢活动必到。冲动败回后常要懊悔,要么送人,要么退换。这一来二去,把她老公折腾成“哲学家”了,一句“可买可不买的东西尽量不买,非买不可的东西请再三考虑”成了我们买前导读。这句“至理名言”在我们这小圈子里频繁运用,治理了众多姐妹盲购的病灶,我沿用到今天,购物出门前,必定背诵三遍方可出行。

在商场的购物狂潮中,我曾和她并肩奋力踏浪了一次。我们汗流浹背地从一楼逛到六楼,再从六楼跑到一楼,上上下下层层柜柜仔细琢磨推敲计算着合算不合算的排列组合。待到大包小包走出商店,吭哧吭哧拎到家里,发现都是些可买可不买的东西,这才想起她老公的“哲理”在购物狂潮的人海里容易湮没。让人悲痛的是,买的一件衣服还未穿,十天直接打了对折。

有过这种经历,对商场的噱头我有了免疫功能。去年“五一”商场搞活动时,看中一双1290元的新款鞋,我捂紧口袋不出手,退潮之后只出了八百还有找头的价直接买下。像这种购物狂潮,商家每年都会大大小小掀起十来次。消费者需冷静,购物选在退潮时。蔡小鸥



贪便宜往往是吃亏的开始

辛遥画

一多 眼识破老款充新

2012年的最后一天,报纸上的促销广告触目惊心,手机上的商场优惠短信也是应接不暇。好在这么多年“血拼”的惨痛经验告诉我,要淡定。不过,等吃过晚饭,还是有点手痒,想万一错过什么优惠呢,忍不住还是直奔商场。

鞋子必买提前打样

停车先等了一个小时。进去后,人气倒没想象中的旺。话说现在消费者越来越精明了,一般的所谓年底特惠、打折送券之类很难忽悠人了。

直奔一楼看鞋子。鞋子是我每次“血拼”的必买品,就认准那几个品牌,属于固定消费,是不是去年冬季的老款拿出来充新款卖,什么折扣最优惠,还有价格有无虚高,都门儿清。扫了一圈,有两家很摆谱,一家是满400减180,一家是满400减200,统统无视。看起来似乎接近5折,但一看价格,几乎所有标价都是899、1299、1599,你永远都不可能刚好凑到两个四百,或三个四百,而为了能凑足那个四百,你往往索性再买一双不见得多喜欢的鞋子,或者就算凑管鞋油,最便宜也得一百来块,不见得有多优惠。另一家虽然只有六折,我还是下单了。看中的那双鞋子是今冬新款,之前店庆时,这个牌子才打七折,这次确实是难得的优惠。试穿走了一圈,漂亮不说,合脚、舒服!

女装原价标得离谱

然后上二楼,女装部热闹多了,收银台处处可见排队队的,匆匆扫了一圈,果然如我所料,东西好的基本是7折以上,根本没什么价格优势。于是转战中岛区域,中岛区因为都是三线品牌,折扣果然激动人心,二三折寻常,最低的甚至全场1.5折。于是冲进一家被女人们挤得水泄不通的1.5折区,略瞄几眼,果断放弃。明显很多都是库存货。再看标签,本土不知名品牌,价格却高得离谱,一件款式材质都再普通不过的打底衫,竟然标到2199元。我飞速地运算一番,1.5折后还得300多块,坑你没商量!

意兴阑珊,准备撤退之际,在一家清仓架架的专柜里,挂得密密麻麻的货架中,我火眼金睛拎出一件背心。虽然是去年的老款,但胜在不过时的百搭款:酒金的暗棕色,低调又时尚;很厚实的羽绒,含绒量达80%;版型好,做工也算精致。当然最令我心动的是价格,原价789元,1.5折,打完折后130元!刚好有大尺码的,立马收进,送给妈妈做新年礼物最合适不过了。

男装打折相对实在

最后看男装,早就想好给先生买件薄款羽绒服,所以目标明确地直奔休闲运动区。这一类服装多为大众品牌,价格相对透明,折扣幅度虽不大,但相对实在。有家知名户外品牌,打7折,这个折扣不算低,网店可能还可以低一点,但到底是商场买的衣服,质量、服务、售后都更有保证。我付了款,先生就穿上了。买衣服,价格虽然重要,但千金难买心头好,自己喜欢,穿得适合,才是真正的王道啊!

王秋女

细辨打折含金量 学做精明淘货人

要做一个淘货高手,不仅要看商品打折的多少,更要了解其中的含金量。

“买200送200”“换季全场5折”,岁末年初的消费市场上,到处可以看见“跳楼价”“大出血”“清仓价”。还有送iPhone5、金条等。面对着形形色色的打折现象,消费者要牢记“羊毛出在羊身上”。

抬高售价,明降暗升,这是许多商家惯用的手段。小品牌面对商场压力,不得不参与打折。为此,部分品牌商会先提高商品售价,然后参与促销,致使折后价格实际上是原销售价格,甚至高于原销售价格。

综观目前商场的打折手段,主要有三种,分别为:直接打折、买就减、买就送券三种形式。直接打折最为简单和直观,而买就减最为常见,如一件商品每满199元即可享受减免100的优惠,这个看上去是打了5折,但实际上,商家对于商品的价格都是进行了一番计算的,像一双鞋子售397元,只满足一次199的条件,那么其打完折后就是(199-100)+198=297,实际折扣为297/397=0.748,约等于7.5折。

买就送券看似非常划算,但事实上赠送的券有有效期,而且很多商家对于使用券的范围也有一定限制,像金条等物品,一般都不能购买。而有的品牌不能使用礼券,有的需要满一定金额才可以使用一张,这些都会使得赠券效应大打折扣。不少消费者往往会在领到券之后,忙于用掉,回到家里将买的東西一盘点,发现大半是没用的。

在网上的购物论坛上,流传着这样一个借券消费的例子:王先生看中一套798元衣服,衣服和裤子都是399元,当时商场正在搞岁末促销活动,购物满200元送40元抵用券,满300元送80元抵用券。王先生灵机一动,问一位朋友借了80元券,他先用借来的券买上衣,于是扣除抵用券的部分,还支付了319元的现金,按照规定还能送80元的抵用券,于是拿了券再来买裤子,又得券80元,然后还给了朋友。原本798元的一套衣服,只花638元就买下了。

虽然故事本身可能是虚构的,但是这其中说明一个道理,这就是在目前以购物送券为主要打折方式的情况下,学会借力是非常重要的。通过精密的计算,可以减少你的支出。

斐翔

挤水分 淘断码 终能等到降价时

好友在本市的几家商场都设了品牌服装专柜。私下里聊天问她衣服的进价,她说她们行业里通常像她这个档次的衣服基本上进价都在标价的3折左右。我心里的小九九立马盘算开来:进价相当于售价的3折,也就是说1000元左右的衣服,进价大概在300元。所以我每次买衣服的时候都会想,这件衣服原本只值一个袖子或者一片襟襟的钱,谁知道我却花了好几倍的价。每到此时,看的衣服越多越是下不了手——为虚高的价格肉疼!

怎么办?总不能因为价格高就不穿衣服吧?山人自有高招,可以历数几条:

一是去商场试衣,看中了款式抄货号,回家再上网搜同款的衣服。去掉商场里高额的场租费、人工费以及各种税费,网络的价格确实去掉了水分,会便宜许多,比借用他人的金卡打折还要划算得多。

二是买断码的衣服。本人穿S号的衣服。商场里经常有卖断了码的衣服,只剩下S号,无论款式还是质量都不错,但是价格却只有原来的一半甚至三折两折或者更低都是有的。只要用心去找,总是不难找到你心仪的那一款,款式价格都合适。

三是对于自己心仪的衣服,网上又没有卖的,确实很喜欢的,那么就拿出足够的耐心去等。总会等到降价的那一天。同时提醒自己保持低碳生活,对来自新衣的那份诱惑的抵御能力自然会增强。

四是出门逛街的时候不带钱,可以防止冲动消费。很多衣服当时看着养眼,但是时间一过,也许就没有了买的欲望。如果看过了,确实想买,而且觉得值得买,那么过两天再去买,说不定衣服就降价了。

五是选择节假日时去淘货。商场一般在节假日都会有很大的促销力度,看中了很久一直舍不得下手的衣服,这时候往往能用合适的价格买到。

倪剑

下周话题 **谁管钱**

一条银行“保底归集”功能的微博引发热议。这项服务可以让丈夫工资卡上的钱自动转到老婆账户里,每月只保留零花钱。一时间“保底归集”被戏称为“让已婚男士潸然泪下的功能”。你家的家庭账户谁主管?是“保底归集”式还是各自独立?来稿请发 tangy@wxjt.com.cn,截稿时间为下周三。