

# 瞧瞧,你是这样被忽悠的!

## 业内人士曝光不良家电商家惯用伎俩;黄金周快到了,买家电留点神

不良商家惯用什么手段“忽悠”消费者,不经意间就让消费者多花了冤枉钱?昨天,有10年零售经验的五星电器山西路店店长单曙光接受记者采访时道出其中的猫腻。他详细列出了“概念误导”、“虚设原价”、“虚假促销”、“特价诱饵”、“服务缩水”等5大常见手段,提醒消费者购买家电时注意防范。

### A. 概念忽悠你

“纳米”、“负离子”、“红外线”,目前,市场上很多家电披着一层高科技“外衣”,容易误导消费者,当然,这些产品的价格无一例外都比较贵。

不少情况下,导购员一见到消费者驻足展柜前,便热情“忽悠”,一连串赞美词语之后就是用各种“高科技名词”阐述“产品如何高端”等等。当被问到该产品的一些专业技术及性价比等关键问题时,导购员却支支吾吾,不能给予精确的答复。一些导购人员甚至不是很了解产品,仅仅靠背诵广告词作为宣传产品的方式,甚至不负责任地夸大推广,无疑会给外行的消费者造成误导。

消费者买家电时要注意了,你并不需要“买概念”,需要的是实用。正规商家的家电顾问或者销售人员,会根据顾客的实际情况提出

中肯建议,而不是一味推荐某一个品牌。

### B. 低价忽悠你

在价格上做文章是很多商家的促销手段,不过部分商家也正是利用消费者的这一心理,表面上标出优惠打折,实际上往往会把原来价值1000元的商品先标价为1100元,再打9折销售。实际上价格与平时并没有差异,甚至可能更高。所以在节前节后,有意买家电的消费者不妨先留意一下市场,把价格作对比。

同时,很多商场促销活动听上去非常诱人,但是消费者购物时却发现,要想参加活动却困难重

重,不是手续烦琐就是限制条件太多,最后买到特价商品的少之又少。

100元彩电或是手机!吸引人吧?抛出特价诱惑的商家也不在少数,但到现场就会发现,大部分消费者根本买不到特价商品。单曙光告诉记者,采用限制条件的特价,是一些商家招揽生意、吸引客流的做法。但是等购买时,促销员往往以“卖完了”为由,趁机向消费者推销其他产品。而正规的商家在标注特价商品时,往往避免这种掩人耳目的促销行为,广告上会写清楚具体的数量,也会有清楚的销售台账,可以用来吸

引消费者,但绝不会以此欺骗、误导消费者。

### C. 赠品忽悠你

正规商家的促销赠品必须保证质量,并保障享受等同于正式商品的质量保障。但是在很多商场,很多标为价值100元的赠品可能连20元都不值,而且赠品不能退换,赠品不能保修的情况也不少。

单曙光说,历年黄金周期间,总有部分不法商贩通过各种恶劣手段,发布虚假、不实信息欺骗消费者,甚至造成对商业行业声誉的损害。同时,作为消费者,应该多留点心眼,不要轻易上当。 见习记者 陈刚

## 一天就有 180 辆车上牌

### 9月汽车上牌量将超过6000辆

□快报讯(记者 夏天田雪亭)临近黄金周,车市再升温。据了解,7、8月车市低谷时每天的上牌量只有100辆左右,而昨天记者了解到,仅大明路一个上牌点就达到了80辆。有关人士称,在经历了大约两个月的淡季之后,市场开始回暖,尽在情理之中。而大明路汽车办公室相关人士昨天说,除了车价不断下跌和油价将要降等因素外,打算黄金周驾车出游的人增多,是节前市场走旺的主要原因。

昨天,大明路汽车一条街几个知名品牌4S店内,前来选车买车的消费者络绎

不绝,销售顾问更是忙得不可开交,这和上个月的冷清场面形成鲜明对比。

车市红火,南京几家汽车上牌点也开始忙碌起来,记者在大明路上牌点看到,上牌的人都排起了长队。大明路汽车办的火毅告诉记者,大明路上牌数量占到整个南京市上牌量的大头,昨天的上牌量已经从前几天的六七十辆上升到80多辆,上个月的上牌量为1100多辆,预计这个月将达到2200多辆。昨天一天,全市上牌达180辆。有关人士预计,整个9月份在南京上牌量将达到6000多辆。

## 江宁房价即将超过4000

### 江宁40万平米住宅地昨一拍而光,楼面地价达1759元/㎡

□快报讯(记者 尹晓波)开发商19日在河西“抢地”的硝烟刚过,昨天江宁6幅地块40多万平方米的住宅用地又被一拍而光。其中位于江宁区东山街道的一幅住宅和商业混合用地抢夺异常激烈,四家开发商经过26轮的酣战,最后被“本土”的南京江宁建设夺走。

在昨天的拍卖中,江宁科学园等地区的5幅纯住宅地块毫无悬念而言,均被一家开发公司以底价拿走(只有一家开发商报名竞买),楼面地价在1000

元/平方米左右。但是,江宁区东山街道外港河东南侧、天河大道西侧的地块,经过26轮的争夺,被江宁建设最终以7600万元拿到,楼面地价也从1179元/平米飙升到1759元/平米。

“1759元/平方米的楼面地价,有点高啊。”一开发商感叹说,加上建安成本等,盖房成本肯定超过了3000元/平方米。以江苏经纬房地产在2004年拿到的南方枫彩园楼盘为例,当时楼面地价为1665元/平方米,多层住宅的房价均价为3800元/平方米左右。以此推

算,东山街道小高层住宅的房价应该在4000—4500元/平方米之间。

南京网尚房地产研究机构市场研究部主任周颖认为,相比江宁科学园地区1000元/平米左右的楼面地价,东山街道地区将近1800元/平米的楼面地价主要取决于板块的楼市状况,因为科学园地区的存量房较大,而东山基本处于无新房可卖了,这才引起多家开发商抢地。这块地的楼盘明年底上市的话,房价在4000元/平米以上也是正常的。

## 国际热水器巨头 A.O.史密斯全球 CEO 访华

加快中国市场扩张步伐近日,“百年史密斯、创新中国行暨 A.O.史密斯中国十年”的庆典活动在北京隆重举行,A.O.史密斯全球 CEO 保罗·琼斯携其美国总部及中国公司的高层集体亮相。**百年企业 始终保持旺盛生命力**

A.O.史密斯拥有130余年的历史,2001年收购了美国第三大热水器公司 State 热水器公司,2006年收购了在北美市场上位居前列的加拿大热水器和建筑产品生产企业 GSW 公司。

中国家用电器协会理事长霍杜芳表示,中国家电业从起步至今的20多年里迅速发展为全球家电制造中

心,得利于国内家电企业的努力,以及像 A.O.史密斯这样对中国家电业做出贡献的一些外资家电企业将新理念、新技术和管理方法引入到中国。A.O.史密斯在激烈的市场竞争中凭借技术实力以及对产品质量的严格把关屹立百年还仍然保持着旺盛生命力,其成功经验值得国内企业借鉴。**致力研发 持续创新成就百年跨越**

A.O.史密斯在中国成立的全球工程研发中心,解决了加热棒结垢这一困扰热水器行业发展的世界性难题。不断的钻研和创新,是 A.O.史密斯成为全世界范围内在家用和商用热水器领域中的

“专家”的根基所在。

### 打造精品 中国十年 体贴消费者

进入中国十年来,A.O.史密斯在不断地满足中国消费者需求的过程中取得了快速的发展。2005年起,其市场份额已进入中国热水器两强行列。

中国质量协会用户委员会樊天顺部长对此表示,质量是客户满意的基点,也是任何一个企业长远发展的基点,只有重视产品质量及服务质量,不断地满足客户需求的企业才有可能长盛不衰,而 A.O.史密斯作为一家百年企业,在专业化、技术创新及质量控制方面,有许多值得国内家电企

业学习和借鉴。**加速扩张 推动家电业持续发展**

今年投资3780万美元建成的二期工厂竣工投产,使其在中国的生产规模在原有基础上跨越性地翻了一倍。

业内人士指出,此前在国内一直保持低调的国际热水器巨头 A.O.史密斯集团高层在北京的这次集中亮相,表明了这一全球最大的热水器供应商对中国市场的重视,同时其以研发创新为主导在中国进行的大力扩张,必然对国内热水器市场造成新一轮的冲击,推动热水器行业的全面升级。



## 不用刻意听就能会

NO—BOOK 外语(英语、日语)光盘:

1、不用看书:中文小姐说汉语场景,外国老师说外语句子。一句汉语一句外语陪你聊天;2、不用背单词:用一个单词造八个句子讲给你听,听一遍就记住;3、听着不累:都是设计在七个节拍之内的短句,一遍慢速一遍常速,还伴有好听

的罗扎诺夫高效记忆音乐。

不用刻意听,外语句子就会不知不觉飘进大脑。不像传统的光盘,听了上句跟不上句,因为中文小姐和外国老师一句汉语一句外语陪你聊天。可以闭目养神、散步、乘车甚至做家务。这样的外语环境到外国也找不到!

南京各大书店及书城三楼、长三角书市一楼17号正在热销。电话 83936275

## 万款特惠钜献华东 巨幅让利惠及于民 宏图三胞国庆大摆 IT 黄金周盛宴

再过几天,商家翘首以盼的销售旺季——十一黄金周就要降临。然而,今年摆在各IT商家面前的十一黄金周,很可能是一场前所未有的“恶战”。

有关人士指出,国庆市场至关重要,意义非比寻常。每逢国庆,商家也将全面升级,大家都在拼命争夺份额。宏图三胞执行总裁李越更是毫不讳言,宏图三胞就是要借今年国庆黄金周发动总攻,进一步规范现有市场,迫使整个华东IT销售及供应链体系裂变,让更多的人买到称心如意的IT商品。随着宏图三胞国庆物资的陆续到位,国庆的IT价格雪崩也进入倒计时。

为了能够再次蝉联国庆IT零售桂冠,宏图三胞已抢先下手,先后与Intel、IBM、HP、联想、Apple、SONY、东芝、三星、佳能、松下、方正、清华同方、TCL、七喜、诺基

亚、摩托罗拉、索爱、爱国者等国内外近百个IT知名企业签订了巨额的国庆物资直供协议。既是机动资源,更是补给资源,这部分产品将全部用来对热销物资的补给。这样既可做到上游与终端的呼应,又能避免盲目采购而可能带来的积压风险。国庆期间,全场商品最高50%让利,笔记本2999元起售,更多惊喜等你来淘。

对于宏图三胞而言,服务永远都与价格同等重要。李越表示,针对节日期间即将骤增的服务需求,我们已经启动了“国庆突发事件应急预案”。同时,增加人手,要在服务上打场“硬仗”。

业内人士表示,有了前期成功的市场铺垫,相信今年的国庆市场将好戏不断。在此番大规模降价普惠销售驱使下,今年十一IT抢购潮将会比历年来得更猛。(永康)

## 太平情结牵动无数人心 双休销售突破500万元 太平商场成功改制清空价热卖活动引来滚滚人流

做为南京市最后一家纯国有商业企业的太平商场甫一宣布成功改制,立即成为众多南京市民瞩目的焦点,“彻底清空老企业库存”清空价热卖活动23日即上周六起在商场隆重“上演”,引来人流如潮。

在现场,很多南京市民

都怀着浓厚的国企情结,一位家住中门的方大妈和老伴儿一起来太平购物,说自己一直喜欢在太平买东西,印象中太平的商品又多又好,在别处买不到的针头线脑都能在太平尽情挑选,服务更是没话说。现在最后一家国营点也没有了,虽说

商场以后会有更好的发展,但从感情上讲还真有些不舍。据了解,商场这次将一次性清空老企业全部库存,一件不留,折让幅度市场罕见,也是吸引众多消费者的一大原因。如品牌羊毛衫仅售30元,一款羊毛衫仅58元,玉器饰品1.6折,斯尔丽

女夏装全部59元,阿莱20元,陶玉梅30元,雅鹿衬衫30元,杉杉茄克40元,羽绒服39元,耐克、阿迪、美津浓等休闲运动服饰2折起,照相机3-5折。由于单笔价格低,双休500万的销售也从另一方面印证了销售现场火爆。

## 苏果佳节又添新花样,中秋超大团圆月饼共分享

随着中秋佳节的日益临近,苏果各大超市里,各式各样的月饼纷纷上柜,月饼飘香,喜迎中秋的氛围也越来越浓了。据悉,苏果将在30多家大中型门店推出超大团圆月饼共分享活动,其中最大直径1.5米的月饼更是让人耳目一新。与此同时,烟酒茶、保健品、节日食品、婚

庆商品……将一并亮相,为市民献上一道丰盛的“中秋盛宴”。

从即日起至10月5日,由苏果和桃源村、可欣、可喜、冠生园等月饼厂商联合主办的此次“团圆月饼共分享”活动,将在中秋前的周末和国庆假日期间,同步举行,三家月饼生产厂家各展所长,口味各异,直

径1米的大型月饼届时可免费食用。据厂家介绍,在直径1米的月饼表面上,每个刻字足有巴掌大,月饼内馅由多种配料组成,制作这块月饼不仅需要特殊的模具,还要花去面点师傅们一周的时间。

在谈到为什么要以这样的方式来迎接中秋时,苏果超市一位负责人说:“以

月之圆寓意人之团圆,用月饼寄托思念故乡,思念亲人之情,祈盼丰收、幸福,这些都成为天下人们的心愿。月饼还被用来当做礼品送亲赠友,联络感情。团圆月饼共分享这个活动,就是要弘扬中华民族传统文化,让市民特别是青少年了解传统节日,加深对民族、对历史的认同。”