

“黄牛党”打破商家促销梦

■ 买400送300? 好多商家再也不敢了

■ 炒“返券”像是炒股票? “黄牛”们发财了

一向精明的商家遇到了更为精明的“黄牛”，商家怎么办？在“黄牛”的强势“围剿”下，许多商家本来实际使用率只有30%左右的促销返券，使用率一下上升到了80%，远远超出了商家本来核算的促销成本。于是，有多家大型商场明确表示，卖东西不再返给顾客优惠券了……

【记者调查】

多数商家取消返券

其实返券促销的争议从圣诞节前就开始在南京商圈里吵开了。圣诞期间，中央商场第一次扮演了反对者，理由是市民普遍反映返券促销不好。

一个星期后，面对即将到来的元旦市场，越来越多的商家纷纷站到了反对的阵营中。记者昨天了解到，包括中央商场、东方商城、德基广场、湖南路商场、苏宁、五星、国美都明确表示在元旦期间将不会使用返券促销。

但南京另外3家商场负责人仍表示，将在元旦继续使用“返券促销”，但是会慎重考虑使用的方法，防止“黄牛”的操作。

【市场现状】

“黄牛”“包围”商场

“为了封杀‘黄牛’，我

们才决定不返券。”某商场一位负责人这样告诉记者。

有关人员告诉记者，目前南京各大商场“黄牛”最多的时候可以达到400人，平常也有100多人，影响了商场的购物环境。曾经一天的投诉最多能达到几十次。记者了解到，“倒券消费”主要会造成消费者无法退换货及享受“三包”服务，因为代购会造成票据不全；即使票据齐全，由于现金部分被礼券顶替，当顾客要求退货时，商场只能退回返券，无法退回全额现金。“黄牛”泛滥其实是影响了商场形象。

【商家看法】

黄牛让我们亏本了

事实真是这样吗？也不尽然。记者从商家内部渠道获悉，主要还是因为“黄牛”大大提高了商家返券的使用率，而使得商家本来计划的促销成本大大提高。

某商场副总向记者透露，

其实今年上半年返券还算是商家一种较好的促销手段。“那个时候发的券很多，但实际使用率却很低，比如五一时发的满300送100券，规定你再次消费时满300元才能用一张100元，很多人都不用，当时我们统计了一下发出的券和回收的券比例为3:1，也就是说使用率大概就是30%，基本上符合我们的促销成本核算，能在让利的时候保证我们的利益！”

“现在不行了！”这位副总说到这里忍不住对“黄牛”骂开了。从国庆黄金周开始，大量的“黄牛”出现在商场，“收券还不算可恶，你要买了自己花也就算了，但是他们都是拿来卖的，这样很多一次购物的消费者就能直接用券购买，大大提高了券的使用频率，我们最后‘回收’的券有时候能达到八成，推算下来，我们做一次活动基本上是微利，有的小活动账面上甚至还会亏本，成本太高了，要靠厂家返点才能

基本拉平，可这样我们的人员开支、水电费又怎么办？所以还是不返的好，要返就弄点300返30意思一下吧！”

【顾客声音】

买券，也卖券

王女士表示：“我喜欢从‘黄牛’手里买券，这样我可以很便宜地买到想要的东西，而不需要买了东西后再想怎么花券。”现在很多商场返券额度虽然很吸引人，但也设置了各种各样的障碍，比如“特例商品不参加”“一次购买只能使用一张券”等，所以她还是觉得券使用很麻烦，不如商家直接返利给消费者。

消费者朱先生告诉记者，为了拿到商家的返券，他和妻子购物时总要额外买一些商品。如商家说“满400送300”，给大部分商品的价格定价都在400元以内，或者只差10多元，买了一件的话，拿到券，心里觉得不是滋味，

只好再买一件商品，凑足了返券额度，往往都是超过预定的花钱计划。如果商家的返券能直接进行小额消费，那还是具有实用性的，可惜没有任何一家商场能这样。“所以我通常买了东西后就

【黄牛自述】

月收入还不错

经过金鹰某品牌的经理牵线，快报记者采访到了一位常年在该品牌处驻点的“老黄牛”，“老黄牛”姓于，其实是位妙龄女郎。她对记者说：我做这个行当也是意外，年初从网上看到不少人在推销手里的商场打折券，也有人说要收购这些券，感觉有点搞头。真干起来后发现并不难，主要是商家们自己的返券打折有时候不太地道，比如说是买300送400，但是送的代币券能分五六种，有的只能买化妆品，有的只能买服装，有的要添加不少

额外的现金才能买得起来。反正如果是一位消费者真的想把这些券全用掉，凭自己的能力是非常不划算的。所以也要谢谢这些商家的不地道，让我们有机会把券啊卡啊收集起来，我们干的其实就是分门别类，把券、卡分类集中，然后再找到要买打折商品的人，替他们用券抵现金，赚点差价。我一个月通常能收入5000元，高的能有万把块。

【专家点评】

购物券增加了消费负担

南京市百货协会的副秘书长陈世同告诉记者，商家往往在设置返券促销中，都充分在标价上做文章，消费者一般不可能只买一件商品就能拿足购物券，总要再额外购一、二件商品，而再次购买的商品大部分不是在消费者意愿之中的，所以某种程度上，购物券增加了消费负担，降低了有效购买。

快报记者 杨坤 卞飞 石明舟

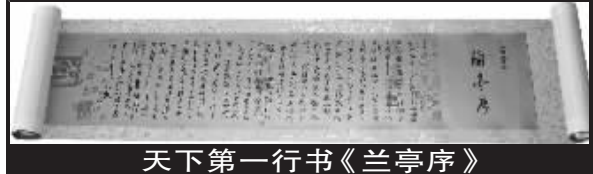
【今日看点】唐太宗、康熙、乾隆皇帝爱不释手的《兰亭序》，中华第一神图《清明上河图》，近日在南京隆重揭开其神秘面纱——

尘封千年的国宝书画“金身”再现

至尊国礼，1：1比例，999纯黄金打造，顶尖制作工艺，复活冠古绝今的“书画双绝”



中华第一神图《清明上河图》



天下第一行书《兰亭序》

日前，国家文物复苏工程结出丰硕成果，世界首部黄金版《中国书画双绝》在我市隆重发行，国家文物复苏工程小组负责人及本市有关专家出席

了在南京市举行的现场发布仪式。据悉，我市是继北京、上海之后第三个首批发行城市之一，文化评论家王力教授指出：“金版《中国书画双绝》的面

世，直接填补了我国文化事业一项重要空白，不但让世人可以有机会看到和拥有与真迹一模一样的《兰亭序》和《清明上河图》，使拥有者体验到无尽的荣耀和自豪，而且是对国人精神境界、艺术品位的一次唤醒和熏染！”

“第五大发明”，神奇还原古代书画艺术巅峰杰作！

《兰亭序》和《清明上河图》是我国古代书画艺术两座不可逾越的高峰，问世千百年来，一直是帝王将相、王公贵族竞相争夺的至宝，普通百姓只闻其名，根本就无缘一睹真容。但国家进行的文物复苏工程却终于使普通市民有了与国宝零距离接触的机会！在中国黄金协会的权威监制下，数

十位资深专家历经三年的艰苦努力，以高科技纳米技术，用纯黄金按1：1比例，耗用纯金100克，逼真再现了中国书画艺术的两幅巅峰杰作！这种黄金制作的书画工艺被联合国教科文组织官员誉为继中国古代四大发明之后的“第五大发明”。

至尊国礼，宜藏宜赠，留给子孙后代的传家宝！

金版《中国书画双绝》以其深厚的中国文化底蕴，独到精绝的工艺被中国对外友好协会定为至尊国礼，全球限量发行2999套，确保了巨大的升值空间！它既是藏之久远，永不贬值的“传家宝”，同时又是高品位的珍贵礼品！某集团公司张总专程赶来发行现场，

一次订购了3套，他说：“最近一直在为寻找一件合适的礼品送给生意上的合作伙伴而伤脑筋，这次特地赶过来看了，感到金版《中国书画双绝》确实是当今独一无二按1：1比例制作的两幅传世名作，放置在纯手工雕刻的精致花梨木盒中，拎在手里，轻巧又不显眼，既蕴含浓郁的中国文化底蕴，又有品位够分量，送人显得新颖高雅又大气上档次，我想，朋友们一定非常喜欢！”

一位年过花甲的老先生一次买了2套《中国书画双绝》，让发行人员感到有点吃惊，老先生却说：“以前经济不宽裕，家里的钱全都用在了过日子和投在子女教育上，现在手中有些闲钱，总想给我孙子留点家

底，这不，两个孙子一人一套，既让他们接受传统文化艺术精品熏陶，还可作传家宝留给他们的后代！这是一举多得的事情啊！”

南京唯一授权发行地址：中山东路218号大行宫省外文书店一楼大厅，全国专线：025-83914356，全国统一售价：18600元/套。

特别提示：

黄金版《中国书画双绝》首次由中国黄金协会直接监制出品，国家金银制品质量检测中心检测，被中国对外友好协会定为至尊国礼，北京东城区公证处出具公证书，中国质量检测协会24小时提供12315在线防伪查询（仿冒产品均无此证书）。

太平商场 NANJING TAIPING EMPORIUM www.tpsc.cn

衷心感谢广大消费者和员工家属一年来的关心、支持和厚爱

岁末迎新特卖会

12月31日9:00~24:00连续15小时不停步

在现价基础上 **8.7.6……?** 折

超强疯狂 特大酬宾!

注：太平现价=当前各大商场的疯狂打折(或送、减礼金)价

一年等一回，365个期待，明日要实现!

海尔、小天鹅、熊猫等家电商品
黄金、玉器等珠宝首饰
价格空前大跳水!

(详见柜台告示)