



拿什么拯救你? 我的“券”套

消费者身陷“券”套

“券?怎么又是券?能不能不要再给我券了!”记者在某商场送券打折的截至时间前亲耳听见一位消费者如此抱怨。送券给你还不好啊?细一追问,这位徐女士陷在了返券的连环套里,为了用掉手中的购物券,很是受罪。

“满300元送200元券”,这是这家商场推出的活动,从走进商场的第一步开始,徐女士就陷入一场无休止地购买中。为了拿到足够的返券,她买了双标价699元的鞋子,拿到了商场送出的400元券,然后满心欢喜地开始寻找下一个商品,用掉手中的这些券。结果在化妆品柜台,被告知不参加,所以券不能用。在商场的烟酒柜台,得到了同样答复,只好拿着券上三楼去买服装,结果不少品牌也表示并不参加商场活动。

转了一圈,找到了几个可以用券的品牌,翻了一下标价牌,价格普遍都在500元以上,算下来自己还要掏100多元,营业员说,用了券,商场还会按照500多元的价格,再送给你200元购物券,有这样的好事!贪小便宜的想法在头脑中冒了一下,还是掏钱买下了衣服,手上200元的券再去寻

找下一个目标,一通下来,累得吃不消,算下来,总共花去了1000多元,拎着大包小包出了商场,回想起来,这次逛商场其实只需要一双鞋子,拿到返券没节省,相反还加大了花销。

商家搞“券”地运动

消费者身陷“券”套,正是商家们大搞“券”地运动的结果。

你看众多商家毫不避讳地表示,返券的最大好处就是可以增加销售额。很多消费者都好奇,为什么商家看着是大吐血,最后还是赚得盆满钵满呢?我们一起来看看这“券”当中的文章。

首先,返券额度虽然表面上看很吸引人,但返券的附带隐含条件其实很多,比如,商家规定“单张发票满100”或者“单张发票满200”等条件,消费者才能获得返券。因为设置了这些整数关,商家往往把不少畅销商品的标价定在99元、199元等,为了凑到整数,顾客不得不选择超过整数关的其他商品。

此外,商家在消费者使用券时也设置了各种各样的障碍,比如,用返券却只能购买一部分商品,一些商品明确规定“不接受返券”或者不全额收券,那么,对于消费者来说,为了把返券

用完,只能是多花钱买一些无用的商品。另外,用券时多不退少要补,消费者所得的几十元至千元不等的返券中,基本上每张券都是整数的,而商场商品的价格,大多会拖个尾数。用多出商品价格的券来购买商品,商家是不会找你零头的,而用少于商品价格的券来购买,却要用现金或代金券补足。

高人指点:用“券”有妙招

有人买了该买的东西后,发现手里不知道啥时候已经攥着一大把购物券,颇为怎么用券而烦恼,唯恐落入连环套中,但是也有人用券用得游刃有余。“购物狂”小杨就有这么几个妙招。

招数一,全部选好后统一购买,不要一件一件交钱买东西,更不能急于购买返券的商品,将要买的东西全都挑好,开出小票,然后仔细计算哪些用来返券哪些用来花券,再一起到收银台结算,这也省去了来回排队的麻烦。

招数二,慢功出细活,首先把手里的小票分类,哪些是无条件参加活动的,哪些是只返券不收券的,哪些是只收券不返券的。然后,分别将会返券的金额、收券金

额计算出来,用无条件参加活动的的小票来协调前面数字的差额。

招数三,不买第二轮,如果你的智慧和耐心实在无法把手中的小票搭配出一个正合适的收返券组合,那么千万记住:不要为凑券再去买东西!无数惨痛经验证明这种情况下买的东西压箱底比例超过90%。

专家解析:返券是温柔的陷阱

跳出商家与消费者的这场斗智斗勇的商战,冷眼旁观的业内人士又会有怎样的见地呢?

一位从事营销的业内人士称返券促销是一种“笑里藏刀”式的强制多消费,她给记者算了一笔账,“打折返券消费其实是商家们利用消费者图小利的这一消费心理,与消费者展开的一场消费游戏。”他分析说,此类高额度返券促销活动,乍一看消费者获利不少,但是在实际使用中往往会遭遇困扰。比如,许多商品只收券不返券,或者被告知只收一小部分;返券分楼层、分时段使用。消费者为了凑足返券钱数还要进行重复消费、无用消费等,远不如直接买打折商品实惠,“返券”其实是套牢消费者的一

“满200送200”,“满400送400”,这种商家们屡试不爽的促销策略在今年有了愈演愈烈之势。只见打折标语漫天飞舞,商场里面人头攒动,一幕幕疯狂抢购的景象火爆上演。

消费者掏着腰包心里究竟作何感想?商家“出血让利”为什么还能赚到钱?深谙其道的业内人士又有怎样的见解?让我们在这个岁末一起来解析打折返券背后的故事……

个温柔的圈套。因此,为了使消费者真正轻松地购物,商家应尝试无障碍收券,也就是说,返到消费者手里的券应无任何限制地全场通用。

业内人士认为,现在的南京市场正处于打折返券的争斗中,购物返券可以吸引人气,但也容易改变甚至扭曲消费者的消费心理,如狂购、抢购、盲购等。为此,业内人士提醒消费者在购物返券面前,千万不要“发烧”,要理性对待促销活动,树立一种健康消费心理。如原先计划要买的或买来确实用得着的,返券是可以节省点钱。但如果买了一时用上,就大可不必赶这个热闹。同时,如

何在保证百货商场的优质服务、良好信誉等基础上给予消费者正确引导,使其不再盲目追求商品表面返券力度,而是理智看待商家的促销活动,也是商家真正为消费者考虑的事情。

实习生 王凡



全场图书最低76折,更多幸运好礼免费送

“忘情书香”大众狂购之夜

——大众书局五周年暨2008新年感恩特卖会

2007年12月31日晚7:00至2008年1月1日凌晨2:00

2007年12月31日晚7:00-10:00,全场图书88折,会员86折;2007年12月31日晚10:01-12:00,全场图书80折,会员78折;2008年1月1日凌晨0:01-2:00,全场图书78折,会员76折。

送七迎八,摘落2008第一个幸运

凡在2007年12月31日晚7:00-12:00购书读者小票号尾数为7、2008年1月1日凌晨0:01-2:00购书读者小票号尾数为8,即可获得幸运礼品一份。

书妆打扮,温暖迎新

2007年12月30日至2008年1月20日

大众书局五周年盛宴炫动开幕

全场购书满100送50,会员9折满150再送190,文化用品满88送10(南京书城店)

一次性现金购书普通读者满100元送50元吉祥鼠一只(非会员),一次性购文化用品满88元送10元精美礼品。(不累计赠送,部分专柜不参加)会员9折后满150元送50元羊毛线电脑毯、30元浪漫发型抵用券、10元好书可批萨萨月券、克丽缇娜现金券100元。

全场购书满50送12,会员9折满78再送68(大众书局湖南路店、江宁店、大厂店)

一次性现金购书普通读者满50元送12元手机座(非会员),会员9折后满78元送18元品牌水杯、30元浪漫发型抵用券、20元好书可批萨萨月券。

冬日暖阳,感恩书友“三人行”(南京各店)

老友送礼,“荣誉会员”知音礼
新朋有礼,现金入会即送开卡礼
“热恋”有礼,会员购书双倍积分年度积分换礼

以上活动仅限图书、书券、特价书不参与。

大众书局全馆新年礼品导航(南京书城店)

时尚畅销馆:●买《天机》任意一本送蔡骏上签《悬疑志》一本,送完为止
人文休闲馆:●家庭书架系列书8.5折 名人必读书展8.5折
职场提升馆:●购清华大学出版社图形图像书送精美礼品 ●中信阅读月,买书送好礼
益智教育馆:●英文版《哈利波特》1-7套装8.5折 ●迎新年少儿礼品书展
艺术鉴赏馆:●收藏鉴赏类精品书展
携手文化共创辉煌: 索书三册、办公用品、诺亚舟、卡西欧、好易通、步步高、江苏演艺、江苏软件、沙石、博尔南展、领书郎、高乐琴、大鼓龙奔、奇乐儿、剑想、信轻松、平凡科技、都市文化、百盛贺卡等共庆大众书局五周年

更多精彩活动店堂公告,解释权归大众书局所有!

携手共进,全国著名出版社真诚祝贺:(排名不分先后)

人民文学、机械工业、清华大学、中国经济、中国能源、北京广播、广西科学、北京科文、中国能源、吉林、中国书店、浙江新华、二十一世纪、中国社科、北京新华、中国农业、北京、广东经济、水利水产、北京书店、上海金港、译林、江苏文艺、中国电力、重庆出版社、中国铁道、山东科技、人民军医、成都出版、北京科文、上海文化、吉林出版、吉林人民、浙江文艺、浙江文艺、浙江文艺、湖南少儿、中国对外翻译、上海人民、深圳中融、上海出版、吉林出版、中国青年、人民出版社等(名单见海报,不一一列举)



好书尽在大众书局
www.dazhu.com.cn/www.zhulang.com



The 5th Anniversary Celebration

南京市中山东路18号1-5楼 团购热线:025/86982850 客服热线:025/86982999