



试用族 体验族 省钱就是硬道理

金融危机的阴霾仍在,荷包里的钞票缩水得厉害。可是,美容要做,化妆品要用,健身也不能少……如何在增加经济负担的基础上,让自己的生活品质不降低,这可是现在的都市人天天都在琢磨的事情。于是,以前看不上的化妆品的试用装、媒体活动派发的体验卡,都在这样的情况下突然成了香饽饽。试用族、体验族,绞尽脑汁合理组合、合理消费,不少消费者正因这种精明劲省去了不小的一笔费用。

不管怎么说,省钱才是硬道理。 快报记者 黄建军



“试用族”绞尽脑汁省去化妆品开销 (资料图片)

体验族

靠“体验”搞定美容

除了化妆品品牌,美容、健身机构经常派发的体验卡,也让不少人对体验这件事情热衷了起来。

小史是南京一家媒体的时尚编辑,工作的原因,她和美容机构有着很好的合作关系。“有那么几位网友,十分热心参与我们组织的体验活动,几乎每次都有参加,据我所知,其他媒体组织的活动她们也经常参与,靠领用体验卡,还真有人就将花费不小的美容搞定了。”不久前的一次活动,小史拿到了多个美容机构的美容卡,热门的卡种,不到一周就被领用一空;美的世界发的一卡通价值300元,可做一次面部护理;宝利来的体验卡是价值280元的SPA;瘦狐体雕、秀域和诺宇中医都是纤体瘦身的,一张体验卡可以用两三次……这样的免费体验让那些拿不定主意是否值得花费几千元美容的爱美人士有的放矢,提前感知。

“作为一种营销手段,现在的美容机构也希望通过这种试用发展后续消费,当然,这些机构也比较精明,建立了数据库,体验卡



网友自晒淘来的体验品

基本上只能使用一次。”小史说,各种美容机构希望提供良好的试体验,最终的目的还是为了发展会员。

和美容机构一样,近两年崛起的健身机构也热衷于这种方式吸引顾客,尤其是竞争激烈的瑜伽馆。“这两年的瑜伽馆越开越多,都在抢生意,而年卡的价格基本都在1500元左右,消费者也不愿意贸然选择,体验一次,也就有了直观的感受。”新街口一家瑜伽馆的负责人周先生如是说。

TIPS

试用、体验有门道

- 1、在各个网站内“抢”来的,包括在网上注册后凭手机短信及打印纸领的
- 2、在超市到处闲逛的时候派送的
- 3、买东西的时候附送的或向售货员索要
- 4、购买杂志,试用里面的赠券换领
- 5、参与活动调查,发短信邮寄来
- 6、参与相关机构互动活动

试用族

天下也有免费的午餐

如今,各种免费试用信息充斥网上线下,五花八门,包罗万象,令人心动不已,不经意间,身边的“试用族”多起来。

不掏钱就试用最新的产品,试用一族的小日子很是滋润。在试用大军中,办公室职员所占的比例不可小视。他们的工作与电脑关系密切,闲暇上网浏览机会较多,于是试用一些宣传产品的机会较一般人多些。刘女士是一家事业单位文员,她可是地道的“试用族”,最早一次试用,刘女士至今清楚记得。一次,她在网上看到一则国外化妆品的宣传广告,宣传内容颇吸引人,但就是价格过于昂贵,当看到价值不菲的化妆品可以免费试用时,刘女士暗自高兴。按着要求,刘女士提供了自己的真实姓名和翔实的联络方式,很快,对方将试用

装邮寄到她的手中。

在保险公司工作的杜娟从试用中摸出了门道,在化妆品消费上得心应手。

“很多化妆品新品上市前后都有试用的机会,我可是靠这个省了不少钱。”杜娟说,“我试用的基本上都是自己熟悉、平时就试用的牌子,不清楚来路的化妆品还是比较谨慎的。我用了多年的玉兰油,去年参加了这个牌子的一个活动,一瓶价值300多元的活肤水,厂家只要在用的过程中递交一份1000字的使用报告就可以了。”杜娟很得意地告诉记者,可别小看了这些试用机会,不同的品牌多参与,一年下来的化妆品支出就省下了不少。此外,杜娟也在消费过程中多留了一个心眼,“你看,我现在用的这个李医生的美白日霜和羊

胎素护手霜,就是以前买李医生面膜的时候附送的试用品,你不要的话,售货员不一定会给的。”受到杜娟的影响,她身边的姐妹们也加入到了试用大军。一位叫“小月”的同事更绝,喜欢用薇姿的防晒霜,硬是发动单位的十多位同事帮忙去参加了个问卷调查,别看每人只领到一个5ml的“小样”(试用装),但凑在一起和正装的分量已经差不多了,将买来的空瓶装得满满的,用了一个夏天。

购买时尚杂志是试用族们获取化妆品的又一个途径。“还记得几年前《VOGUE》杂志赠送正品兰蔻睫毛膏时,南京闹市区的报摊上这本杂志都卖空了。”记者的一位同事说,每一期的《时尚》《VOGUE》《ELLE》等杂志都会有一些赠

品,“送化妆品又经常是这些杂志吸引人购买的一个原因,一本杂志二三十元,可赠送的化妆品就远远高于这个价格了,还有一些品牌,就在杂志的内页广告里贴上试用装或者领用券,也十分吸引人。”

除了许多希望借机在中国市场打开知名度的陌生品牌外,就连松下、美宝莲、玉兰油等一些国内外知名品牌也常现身“免费试用”中。记者发现,越来越多的品牌企业在自己网站上推出了试用体验活动。可以说,继博客、威客、换客、维客、拼客、晒客后,如今免费商品大行其道,催生了新兴消费群体——试用族。他们免费试玩、试穿、试用、试听、试看、试吃,甚至连开的汽车都由厂商免费提供,俨然过上了“经济型奢侈生活”。



活动时间:即日起▶11/22日
特约商品除外,活动详情请见各专柜明示
全面接受东方、金鹰积分卡

现金累计

500 赠 200 电子券 全馆 现金 累计 500 加 赠 2000 积分 (当日单卡 限加赠一次)

2F 女鞋 部分 400 减 200 | 3F 羊绒 部分 300 减 100 | 5F 运动户外 400 减 80 | 6F 药妆 300 抵 30 | 6F 厨具 600 减 100 | 菲仕乐 1000 减 150

4F 格罗尼亚 凭VIP卡可享6折
满3000加赠精美礼品
6F 惠卖厅 羊绒 贝加尔、帝高等
298元~1180元

特惠专场预告

ARMANI 全系列 全面 3~4折
活动 12月19日 10:30~20:00
时间: 12月20日 10:30~18:00
活动地点:金陵饭店2F扬子厅
11.27~12.7 普柏琳珠宝展 活动地点:1F 普柏琳专柜

We're here

银行感恩答谢(周六、周日)

刷 江苏银行 信用卡金额累计满500元,可获得南京万达影城电影兑换券两张或50元中国移动手机话费充值卡一张,每卡每日限领一次。
刷 江苏银行 卡当日单笔消费满580元可获得赠送价值98元米奇中国红四入果盘礼盒;当日累计消费满1980元可获得赠送价值458元海澜之家卫衣(每天限100件);不含购买积分卡,每卡每日限领礼品一份,数量有限,送完为止

信任,为您每一秒的努力;
品质,为您每一次的惊喜;
坚定,为您每一年的成长;
这一季,We're here!
只为感受ORIENT的一刻的精彩!



购物享受 免费停车 格调东方网:www.qjcc.com

地址:中国南京中山南路2号

顾客服务专线 800 828 0868

