

3.8 新街口午间2小时, 时间差

午间消费

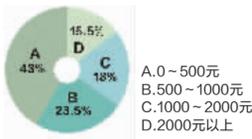
一月花了多少钱?

200名女人,月花千元以下占了2/3

午间两小时,睡觉、聊Q还是淘宝……越来越多格子间的Office Lady们开始利用这两小时购物、美容、充电等等。你有没有计算过一个月的花费是多少呢?

本次调查将“每月午间两小时的消费金额”调查金额分为0元—500元,500元—1000元,1000元—2000元;2000元以上四个档次,调查结果显示,午间两小时,在新街口相关单位工作的职业女性每月消费金额在0元—1000元之间的占到了被调查人数的66.5%。其中消费金额在0元—500元之间的人数占到43%。消费金额在1000元—2000元及2000元以上人数占到了本次调查人数的33.5%。

从本次调查对象的基本信息中不难看出,本科及本科以上的女性占据了午间消费群体的主流,而每月午间两小时消费金额



的多少直接取决于被调查者的收入水平。本次被调查女性大多以文职为主,其中月收入在2000元到5000元之间的女性每月午间消费金额大都集中在1000元以下,而选择每月午间两小时消费金额在2000元以上的被调查者,她们的月收入大都在1万元以上。

调查中,记者了解到,房贷、子女抚养费等生活成本的提升,使得不少女性在午间消费上更加谨慎,不少女性在消费上也本着“量入为出”的原则,尽量避免盲目消费。

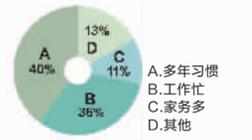
午间消费

原因何在?

习惯消费、工作忙成为“午间购物”主因

经过调查,200份问卷中,共80人表示,中午消费是多年养成的习惯,因为中午更自由,朋友聚会更方便,这部分人群占到受调查总人数的40%;有72人则是因为工作忙,不得不在中午进行消费,这部分人群占总人数的36%;还有22名女性消费者表示,是由于家庭事务繁多,孩子需要照顾,其他时间没精力逛街,占总人数11%。还有13%的女性消费者由于各种原因选择了中午消费。

业内人士认为,在新街口商圈,各大商场最为集中,写字楼扎堆,很容易让不少女性消费者选择就近购物,从而带动了午间消



费市场,而根据不同的消费群体,可以设置不同的促销方式。如由于工作忙的女性,更热衷于美容美发和朋友聚餐,更重视一些时间较短的休闲型消费活动;而由于家庭原因是妈妈族,针对这部分人群,可以倾向童装、保养品等品类的促销,增强顾客的归属感。

午间消费

我们都买了啥?

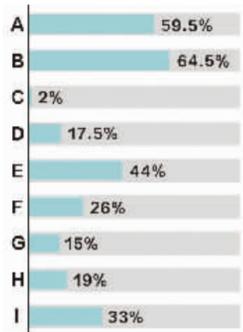
64.5%的女性消费者爱买“服装服饰”

“午间消费项目集中在哪类消费?选出消费频次最多的前三项。”在此次调查当中,婚后女性采购和婚前女性采购有着明显区别,婚后女性购物时会顺带采购家居生活用品,尤其是年轻宝妈,青睐于经常淘童装,而未婚女性则习惯于自我包装。在该选项中,我们特别增设了9个选项,内容大体囊括了不同年龄层次女性可能消费的所有项目:

经调查分析,在A、化妆品;B、服装服饰;C、家用电器;D、数码产品;E、保健休闲;F、美容美发;G、珠宝首饰;H、教育投入;J、朋友聚会9个备选答案中,消费频次最多的前三项分别是:服装服饰、化妆品和保健休闲。分别占调查总人数的64.5%、59.5%和44%,其他选项所占比例分别是:和朋友聚会占调查总人数的33%、美容美发26%、数码产品17.5%、教育投入19%、珠宝首饰15%、家用电器2%。

从调查的数据和参考信息看,这些消费者大多属于中高端消费人群,学历基本以大学本科为主,最低学历也达到了大专文凭。而从事的工作也涉猎到各行各业,有的是文职,有的搞行政,有的是会计等等,月收入除个别消费者过万元,大部分消费者集中在4000元到6000元不等。值得一提的是,在调查的消费者当中,年轻宝妈占据了大多数。

陈女士今年37岁,是某单位的会计,平均月收入6000元,老公每个月平均收入也有七八千元,一家三口日子过得其乐融融。谈到消费,陈女士在欣喜之余也提了不少



- A.化妆品
- B.服装服饰
- C.家用电器
- D.数码产品
- E.保健休闲
- F.美容美发
- G.珠宝首饰
- H.教育投入
- I.朋友聚会

意见,她说:“没结婚的时候,经常和同事趁着午休时间到附近商场转悠,就连办公楼门口的服装专卖店都不放过,现在物价高,随便选件好一点的小衫都要三百五百的,如果再买化妆品,消费就更高,现在又有了孩子,再逛商场总是不自觉地要淘童装。所以既希望商家在搞服饰类和化妆品的活动时,不要只注重节假日的活动力度,午间职业女性的消费能力也是不可小觑的。除此之外,对于孩子的女性来说,午间结伴为孩子淘淘漂亮的衣服也是一种享受,童装类及其他母婴用品的商家可以抓住这一人群,我们希望各种活动直接打折,最好增大午间活动力度!”

引发浓缩消费力

午间消费

商机都在哪?

商家快来听听女人们的说法

“在疯狂促销时把大群的人流拉进商场,这算不了什么;难的是在中午,把那些原本想要打盹或者忙着玩游戏的人拖进商场,乖乖地交出钱包。”一位商业人士如是说。事实上,本次问卷,最重要的题目之一就是让受调查的女性消费者给商家提建议。

共200份调查问卷中,约134位女性消费者对商家提出了自己的想法。建议最为集中的是在餐饮、服装、化妆品和美容美发等方面,其中约有60%的女性消费者最为关注美食的优惠套餐;约有70%—80%的女性消费者格外关心化妆品、服装、美容在中午时间是否能有更特别的优惠;还有20%的消费者给商家出了金点子,如提供午睡服务,开些美妆课堂等。如果商家有意掘金午间两小时,那就用心聆听她们怎么说吧。

餐饮美食: 品牌商家多推特价套餐

民以食为天,更不用说追求高品质生活的女生们了。在金鹰6楼的Bread Talk,购买了面包正在等待结账的队伍中,工程师李女士表示,希望餐饮品牌中午推些特价打折套餐。李女士说出了不少消费者的心声。工作压力大,生活节奏快,对女性消费者来说,美食是减压的最好方式之一。如果能在享用美食的同时,多一些实惠,对于一向追求物美价廉的女性消费者来说更是件美事。

有优惠还不够,“希望商家能够多推些健康食品。”热爱美食的小张直言不讳,现在很多招牌菜口味重高热量,“吃了还得减肥,让人很郁闷。如果是健康食品,自然享用美食的时候就没有太大心理压力了。”

王丽娟颇有见地地说:“简餐类商家应能推出送餐服务,提高服务水平,方便新街口地段的职

化妆服装: 多推些午间时段折扣

作为最受关注的化妆品和服装,在午间2小时,不少女性消费者直接喊出了5折、7折的折扣力度。“商家可以安排午间一小时抢购啊,要力度比平时大一些,最好跟周末差不多的力度。”在银行工作的朱女士表示,自己在这个时段最喜欢逛商场,如果力度再大点,免不了会多花些钱。

“超市、商场针对周边白领推出特别商品限时优惠。”王浩说。从事管理工作的孙艳表示,在办公室工作,最希望的是低调,最好商家多做些新奇特饰品或小商品的促销,“包装袋也要小小的,这样拿回单位也不是很打眼。”

还有消费者表示,希望商家在中午推出一些快速消费产品,比如一些可以提升工作质量的保健品、养生产品,推出午间一小时的优惠团购服饰和配饰类产品,

以快速消费为主,可以让顾客在看到商品后不用花费太多选择的时间选购就可以购买到自己想要的产品,活动力度的大小主要以当季产品为主。

午间商机: 美容和休闲市场待开发

“提供午间休闲活动,室内外都好,可以达到放松、静心、减压、扩大交友面的目的。”有女性消费者愿意利用午间两小时来拓展生活圈,事实上,有这样要求的女性消费者约占调查人数的15%。

还有不少消费者希望午间2小时能够睡个美容觉,“美容美发店可以针对女性推出午间快速保养计划产品,即可去除上午工作的倦容又可以使得下午获得饱满的新生工作热情,时间在半个小时至一个小时之间。”王女士表示,所有产品都以快速消费为主,在不占用任何多余时间的情况下可以使顾客得到性价比很高的服务。

消费金点子 反骗记

自述人:施文
之所以用这个名字,是因为我的这位伟大的同学用自己智慧和高超的演技“骗”了一向欺骗别人处于强势地位的商家,争取到了自己的合法权益,虽说我们消费者被称作上帝,可是这上帝一直是弱弱的。要事先声明这是一个真实的就发生在我身边的故事,听起来这个故事很像电视剧中的情节,具有极强的杜撰性,可是这的确是个真实的故事。

去年春天,我的一位同学新买了某品牌的笔记本,结果刚买回来,就发现笔记本会死机,MM只能打电话给代理商商讨换机事宜,正如大多数朋友遇到的情况一样,想退货或换掉是比较困难的。商家的语气毋庸置疑,修可以,其他要求就不要有了。看来礼貌地合法地争取自己的权益已经几乎不可能了。作为文学院学生,这位同学是电影学院的研究生,现在暗访偷拍之类的比较流行,看多了港剧韩剧,这位MM灵机一动,大着胆子给代理商打电话,“实话说,我们胆正在做一个调查……”没想到,商家信以为真了,态度立马大变,强硬的语气变得委婉,就这样不可能的事情成真了,他们很是和气地把电脑换了,并且对之前的行为道歉。

相关链接 “消费金点子”听你讲述消费故事

如果您在购物前,识破了非法制假售假者的骗局,躲开了购物陷阱,避免了伤害、欺骗,请把您的经验告诉我们。

如果您在购物时,用法律和智慧等手段维护了自身的尊严与权利,保护了自身的合法权益,请把您的经历告诉我们。

如果您是消费黑幕或者欺诈骗内幕的亲历者或知情者,如果您了解某个购物骗局或购物陷阱的招数和内幕,

请您告诉我们。在保护您的权益的同时,我们也会进行披露,让更多的消费者不再因此蒙受损失受到伤害。

在2012年3月15日到来之前,让我们一起用真诚来讲述自己的消费故事,让我们一起用良知、道德和法律来构建健康和谐的消费环境。让我们一同分享您的购物经历,听您讲述“消费金点子”。

咨询电话:025-58598187
联系邮箱:xdkb0606@163.com



南京太平洋百货 PACIFIC STORE

3.8啦 狠狠爱自己

International Women's Day

中央商场集团2012全面接管 停业升级,全面清仓倒计时!

“狠”大折扣,“狠”多优惠

活动时间:即日起

特别商品除外,详情见各专柜标示

海量品牌商品 冰点低价特供

彻底清仓

男女装 女鞋/童装

低至 **2折**

镶嵌饰品单张发票 (3.2-3.4)

满 **1000减60** 现金

宝庆银楼、中国黄金 (3.2-3.4)

黄金饰品减 **32元/克**

三八特别活动

活动期间,凡购物单张发票满 **288元** 及以上,即可获赠价值 **688元** “苏采”美容护理卡一张,每日限量,送完即止。

活动地点:4楼VIP贵宾部

女性内衣特惠专场 百万商品

5楼

低至 **5元**

5楼 独家特供

50-340元

精品特卖

BASIC HOUSE, UGZ部分 **200元减100元**

ELAND / TEENIEWEENIE / SCAT 2011秋冬装 **5折**

宝洁部分 **13折** 优逸里/JACKWALK **低至5折**

服装 **2折** 品牌服饰 品牌鞋 品牌包 品牌配饰 品牌家纺 品牌文具 品牌玩具 品牌家居

南京太平洋百货 (即将更名中央商场山西路店) 地址:南京中山北路86号 山西路军人俱乐部对面

山西路百货大楼

花娇人艳丽人节

活动时间:2012.3.2-3.8

一天「三八丽人节」特别企划

踏青漫步 足下生风

BeLLE 冬品清货299元起;Tata 部分80元
Charmaris 部分259元;Venda 女冬靴259元起
ST&SAT 129元起;有恩雨 179元起

春日霓裳 美丽优雅

劲草 样衣450元起;斐德斯 样衣100元起
SIERLI 冬款大衣部分399元;娅奴 桑蚕丝100元起
依侬 部分棉衣120元;弗牌 毛衫50元起

丝丝柔情 绒绒情溢

鄂尔多斯羊绒880元起;752元起;欧迪芬7--8折
部分680元 山羊绒 部分498元 正价7折
歌帝 内衣新款买一赠一;工农兵 正价买一赠一

暖身美家 相得益彰

LOREAL 罗莱家纺感恩20年,全场2折起,四件套 低至399元/套,舒芯被199元/条;现场充值3.8折

春风乍起 人比花娇

LANCOME 雅漾——满100元送15元
LOREAL 护肤品、佰草集——品牌护肤8.5折;
潘婷、飘柔、海飞丝 洗发水买二送一,面膜5-7.8折
芭芭 立止 5折起

型男酷装 温文尔雅

JACKSONE 新品200减40;秋冬款200减80;
金妮雅 春款6折,尼克眼风衣3-5折;
沙驰 茄克风衣7折,尼克眼、羽绒、棉衣398元起
西服装套580元,休闲衬衫198元,再享会员9.5-9.8折; 6折,部分棉衣清仓295元

珠宝首饰 妆点美艳

周大生 珠宝满1000抵200元,K金、铂金饰品满1000抵150元(活动期3.8)

冬品清仓3.8折; 361 童装、冬装100减50

时路 童鞋100减50;天伦天 户外体育用品40元起热卖

025-83238013 传真 025-83303197
http://www.gsc.com 中山北路107-111号