

消费共鸣
咨询电话 025-84783632

“寒风飕飕，催人购衣”，在商家眼中，晴冷的天气显然有利于冬装的销售，天气越冷，冬装的价格越坚挺。可在消费者眼中，看着年年上涨的冬装价格几乎麻木，动辄千元以上的标价让他们在掏钱包的时候也谨慎了许多。记者了解到，受经济、网购等因素冲击，虽然不少商场冬装的销售额同比有一定增长，但增长难度明显加大。

-□现代快报记者 刘德杰

■ 厂家：原料不涨价，人工费涨了 ■ 商家：涨价给销售添压力
消费者：冬装涨价是趁冷打“劫”

一身冬装月工资见底

这几天晴冷的天气又刺激了市民购买冬装的欲望，商家表示，天气变冷冬装动销，很大程度上依赖于消费者的购物心理。供职于新街口某单位的辛小姐这几天也趁着中午休息的时间和同事在各大商场踩点，准备为圣诞、元旦购置几件新衣。可是逛了一圈下来，辛小姐十分沮丧，如果按照如今商场里服饰的标价，想买几套合心意的冬装，没有个万把块钱还真不行。

“看上一款百家好的棉服标价是2380元，有商场的会员卡最多也就打个八五折，一件看似不起眼的针织衫标价却高达919元，好说歹说也就打个九折，冬靴的折扣力度大一点，折扣下来也得1000多块钱，如果这样算下来，购齐一身冬装没有个5000块钱怎么能行？”辛小姐抱怨，看来为了一身冬装得搭上一个月的辛苦钱，一个月得喝西北风了。记者随机走访了几大商场，消费者抱怨冬装价格高得离谱的同时，不少专柜的销售人员也表示，服装价格年年涨几乎成了定律，哪年每件服装都得涨个两三百块钱。

销售额涨幅有压力

新街口某商场负责人告诉记者，这几天温度的走低对冬装销售的拉动还是很明显的，像羊绒、羊毛制品，保暖内衣、女装等的销售额都有了很

大的提升。记者从太平商场了解到，自上月初启动羽博年以来，前三周的羽绒服的销售额同比增长都在40%以上，最高增幅达到了78%，而上周新街口某商场冬装的销售额同比增幅也达到了40%。

虽然冬装销售额同比有了一定的增长,但不少商家仍坦言眼前的日子不好过。市区一家商场的负责人告诉记者,销售额是涨了,但是受当前的经济形势以及网购等因素的冲击,冬装销售额的增长很艰难,商场也是满肚子苦水。业内人士认为,眼下冬装都是按“时价”销售,折扣力度小,再加上天气冷消费者有购买需求,销售额的增长也在情理之中,可考虑到价格上涨因素,销售量的涨跌还值得推敲。

冬装的“蝴蝶效应”

业内人士认为，虽说原材料及辅料上涨幅度不大，但一件服饰的价格的确存在多种决定因素，比如商场、供应商甚至是代理商等，正如通常所说的“蝴蝶效应”，每一个环节的变动，都会对定价产生波及作用。

针对今年冬装价格的涨幅情况，某服饰品牌工作人员介绍，与前几年相比，今年原材料及辅料的价格涨幅不大，关键在于人工、设计、物流及房租等成本因素的增加。比如设计上今年毛条普遍用于棉服及羽绒服的设计中，而一条较好的毛条的价格至少在两三百块钱，再就是人工成本每年



(1) 不同让假冒专利或侵犯他人专利权的产(商)品 (2) 不同让假冒注商标或侵犯注册商标专用权的产(商)品
(3) 不同让盗版光盘、软件、书籍等侵犯著作权的产(商)品 (4) 不求成不正当竞争手段参与市场竞争

★南京独家wifi网络免费不限时覆盖全商场

风味秦台 公国情调 厥在秦叶

A yellow rectangular promotional card. At the top left, it says "全场50%". In the center, there's a large QR code. Below the QR code, the text reads "联系电话 025-58589377" and "咨询电话 1529556639". The bottom part of the card features the supermarket's logo and name.

活动期间，凡大观·大地、柠檬王国、麦德龙、上杏美容院、白信药房、
宝电器、英派斯、极道跆拳道、新东方、企鹅豹、熊叶等VIP会员卡及
动短信均可至二楼客服中心 **免费领取** 隆利水杯一个！

和点 | 1个点：价值19元的炒什锦小件

积分礼品

2个点：尹氏活页价值30元现金券
3个点：保四序价值100元现金券
5个点：价值338元皮带或价值199元青花瓷古镇
4分兑换1次抽奖机会

笔满99元(百货)、199元(餐饮)、299元(商超、电器、药房、金边影城)
元(教育、健身、美育)各为1个点,可凭购物发票至二楼客服中

动，每积满1个点即可兑换相应礼品。

18、39、16、1251、568个新品种的引进与示范。http://www.daguanlandi.cn 大观·大观Mall