

焦点之聚焦消费者

Q 对于2013年,消费者还有哪些期盼?商业消费周刊记者问卷调查了100位消费者,年龄在25-40岁之间,年收入3万元以上,对于商场促销,他们强调“非诚勿扰”。

现代快报记者 何冬蕾



腰包跟不上商场提档

收入跟不上物价上涨 心眼比不上商家花招

7成人少逛商场

自住一套房,出租一套房,在一家商贸公司工作的李薇还是觉得日子有点紧巴巴的。李薇的家庭结构是一个老人+一个孩子+一对夫妻,“4口人一个月吃住要花5000多元。”李薇说,还没包括购物和其他意外开销。李薇和先生都有工作,每个月收入约1.2万元,手头却不富余,“逛逛商场,随便买件衣服都有大几千,一个月省下的钱,还不够买三件衣服。”来自南京市统计局的数据显示,1-3季度,城市居民人均可支配收入达到27942元,名义增长14.4%,扣除物价因素实际增长11.1%。

像李薇这样的消费者真不少。以今年12月份为例,商家大力度促销,逛商场的人似乎并未增多。

记者调查了100位消费者,从事的工作有公务员、国企职员、私企职员、私企老板等。调查显示,有72人减少了逛商场的次数,占

受调查总人数的72%;这72个人中,有48个人只逛过1次商场,24个人一次都没有逛过。同时调查显示,40人消费在3000元以内,占比超过50%,26人未在商场消费,仅6人消费超万元。购买商品以服装鞋袜、化妆品为主。

6成人认可提档升级

对提档升级后的商场,在逛过商场的72人中,有43人对商场环境好、商品丰富度高等表示认可,占受访人数60%。然而,不管是否购物,逾8成受访人士吐槽商场价格太高,“12月份促销价其实跟网上差不多,但长期以来价格标高,已经提前吓跑了不少怕麻烦的消费者。”白领小钱说,这标价牌或许该把水分挤一挤。

部分消费者表示品牌重复度太高,逛起来没劲。“欧洲有不少中档品牌,东西好价格也不高,南京的商家应该有魄力引进这些品牌。”常做“空中飞人”的毛毛说。

逾7成人呼吁明码实价

对于2013年南京商家们的期望,商品价格依然是消费者关注的重点,“能不能真正明码实价,少些忽悠,多些实惠?”在一家国企工作的王鑫说,现在花得多赚的少,这让赚钱养家的男人伤不起。不少女性消费者同意王鑫的看法,70%的消费者希望商场价格能真正明码实价,30%的消费者希望商品设置和商场服务能够更人性化一些。

“比如商场能够提供送货上门服务。”技术宅陈敏说,交通拥堵,新街口停车难,让他每次陪女友逛街都要鼓足勇气再出门。

“服务也得跟上,多引进些优质商品,不能一味追求高价格。”在一家航空公司工作的LISA说。

“能不能让商场开得不要那么集中,考虑一下‘边远’地区受众感受?”在南京一所211大学工作的王先生说,从仙林到新街口,有地铁也让人觉得挺疲惫。



乐活假期·家乐福

力推农超对接 家乐福低价惠民

直采蔬菜解决农民卖菜难、设立“1元蔬菜区”、新推会员卡营销……自1999年进入南京以来,就以“低价惠民”的政策赢得了消费者的信赖。12月18日,家乐福在江北开出了首家门店——大华店,南京门店数达到5家。于此同时,家乐会员卡制度也开始在南京试点,定期推出多种会员价商品,南京试点成功后将向全国推广。

力推农超对接

作为最早在中国推行农超对接的外资超市之一,家乐福一直坚持将农超对接做到实处,并针对区域内的果蔬滞销现象,积极进行采购,解决农民卖菜难问题,目前家乐福江苏地区直采果蔬已占到了25%,未来,力争使农民直采比例达到45%以上,并加大了生鲜类产品的直采力度。

农超对接作为一项惠民政策,家乐福相关负责人介绍,目前已与国内370家农业合作社形成了合作关系,直采蔬菜惠及150万农民,以新开业的大华店为例,除了加大直采果蔬的比例外,生鲜的采购比例也将加重,50%的生鲜采购量将是努力的目标。相较于其他的采购方式,农超对接通过与农村合作社建立合作关系,确保农民的果蔬产品第一时间得到销售,一定程度上对提高农民收入意义重大。

另外,通过与农民建立起合作信任关系,家乐福可以采购到质量安全、新鲜的果蔬产品,采购产品的质量得到了保证,而从田间地头

直接采购,减少了中间的流通环节,节约成本采购到质量有保障的果蔬产品,消费者也可以有合理的价格买到新鲜、安全的果蔬产品,是一项利国利民的民生工程。

设1元菜专区

经常逛家乐福的市民一定会到“1元菜”专区看看,受惠于“农超对接”,响应政府低价惠民的政策,推出了“幸福菜篮子”工程,每天都有5种低于1元的低价蔬菜和30个低于市场价的生鲜产品共市民选购,并且保证菜品的新鲜及生鲜产品的质量安全。对于家乐福“幸福菜篮子”低价惠民行动,一方面让市民吃上放心、实惠的蔬菜,另一方面也带动了家乐福的客流量,要比平时高出20%左右。

为了进一步将低价惠民执行到底,今年7月24日开始,南京家乐福开始试点推行会员卡制度,除了一张主卡外,还设两张副卡,全家都可以使用,极大的方便了消费者购物。家乐福除了定期会推出一系列会员价商品外,会员价商品比同类商品的价格要低许多,消费者持卡消费就可以享受到会员价商品带来的折扣优惠。

从目前南京市场的会员卡推广情况来看,消费者进店持会员卡消费的比例逐渐提升,到12月25日,累计发卡量达到193385。南京试点成功后,也将逐渐向家乐福国内的各门店进行推广,真正将低价惠民坚持到底。



桥北大华店 12月18日盛大开业

地址:柳州南路3号(与浦珠北路交接)

(桥北大华店不参加此档报纸活动)

公交线路:637路,168区间(柳州南路),157路,157区间,168路,汉江线(大桥四处),156路(浦口实验小学),172路(柳州北路)公交均可到达

服务热线:58466977

售卡热线:58466999 会员卡热线:58466966



促销日期:2012年12月28日-12月30日



柿饼

9.80元/500g



大宝SOD蜜 165ml

会员价 11.90元/瓶 非会员价 15.20元/瓶



九阳电压力锅 JYY-50YL2

299元/台



前小排

11.98元/500g



乐事 美国经典原味/意大利香浓红烩味 75克

会员价 3.60元/袋 非会员价 4.20元/袋



男连帽色织棉衣

159元/件

可携带身份证至家乐福南京五家门店会员卡中心现场办理会员卡
家乐福在南京5家门店:南京大桥店,南京大行宫店,南京长虹店,南京河西中央公园店,南京桥北大华店