

市区各大商场六一促销花样多

本报讯 近日,我市不少商场针对六一儿童节纷纷推出节日优惠活动。活动期间,各大商场不只针对儿童产品推出了满减、折扣,更打起了家庭牌,掀起新一轮“买买买”大战。

商场打起家庭牌

5月28日下午,笔者来到市区双丰商城光明路店,该商场正举办“亲子嘉年华快乐嗨翻天”活动。活动期间,凡在童装商场当日单票购物161元就可以参加抽奖。正在逛街的80后辣妈赵女士说:“看到双丰商城六一有活动,就来看看给孩子选购几件夏装,全场童装6折,还有一部分是3.8折,优惠力度很吸引人。”

笔者了解到,针对六一儿童节,商家瞄准的不仅仅是儿童消费市场,还看准了其全家的消费。活动除了针对儿童用品,还包括服饰、珠宝、家电等多种商品。活动期间,商场各类商品全部纳入折扣活动中,让小朋友、爸爸、妈妈都可以在商场中享受到节日带来的优惠。此类活动尤其吸引80后、90后的年轻小夫妻,80后市民刘先生已经是两个孩子的父亲,他说:“自从有了小女儿,孩子妈妈的购物热情更高了,与其说是给孩子过节,倒不如说是给孩子的妈妈过节,只要商场有活动,立马就开启‘买买买’模式。”



资料图片

促销活动花样多

六一儿童节期间,我市还有不少商场举行了亲子体验活动,小朋友参加活动必定会有家长陪同,甚至能够将整个家庭吸引过来,从而给商场增加了不少人气。市区一家大型的饰品店就推出了“气球手工DIY”活动,活动要

求家长陪同孩子一起参加,吸引了不少市民关注。

除了服装市场,儿童玩具也是销售热点,各种各样的儿童玩具在线上销售很火爆。笔者登录淘宝网搜索“六一儿童节礼物”,发现销量排名第一的是售价为44元的16米的大型毛绒玩具熊,月销量达到42073笔。在线下,我

市儿童玩具市场也迎来了销售高峰。5月29日下午,笔者在优越路一家大型玩具城发现,芭比娃娃、汽车模型等热门玩具备货齐全,提前为孩子购买六一礼物的家长络绎不绝。店员吴女士说:“每年六一我们都会提前备货,往年儿童节的玩具销量都是平常的3至5倍。”(彭朝文 李斯齐)

各大品牌相继发力 家电争食“童趣市场”

本报讯 随着收入和生活水平的提高,家电的发展也越来越走向了高端化和精细化。作为行业细分的产物,儿童家电在近年来颇受关注。而随着品牌大佬相继发力儿童家电,也使得这一行业的竞争变得越来越激烈。近日记者了解到,儿童家电也再次成为厂商和消费者共同关注的焦点。

家电大佬发动“儿童攻势”

近日,记者走访了解到,近来儿童家电也受到了较多的关注。不管是在苏宁、国芳等实体店卖场,还是在京东、淘宝等网店,儿童家电都成为这一时期的促销重点。

“以往六一儿童节的消费重点都集中在玩具、学习机这一类产品中。而今年,随着儿童家电产品的丰富,部分家长也将儿童家电列入选购清单。”据苏宁一位销售人员介绍。

据了解,作为近两年家电市场上的新兴势力,儿童家电吸引了不少品牌大佬的目光。在儿童家电领域,已经先后有TCL、海尔、志高、创维等多家家电大佬的相继进驻。随着产品的逐渐丰富,儿童家电也逐渐迎来了前所未有的发展契机。相关业内人士认为,儿童家电的爆发,将成为家电行业细分市场的有效竞争手段。

专属功能“订制”产品未来

记者了解到,目前市面上的儿童家电通常涉及玩具、厨电、家居清洁、时尚数码、安全电器和户外用品等六大品类近百款产品,既有培养儿童动脑动手能力的益智玩具和数码产品,也有培养儿童生活技能的厨电产品,同时还有给家长和孩子共同准备的亲子产品。

在国芳电器,一位销售人员坦言,大多家长看中儿童家电都是因为它的“专业性”和“功能性”。以儿童电视为例,包括创维、TCL等品牌在最新上市的智能3D彩电中,多导入了可供在线升级的学习内容和大量益智游戏,

受到了家长们的追捧。

对此,相关业内人士表示,虽然儿童家电市场和传统家电市场相比,市场成熟度仍有一定的差距。但随着80后年轻父母越来越多,他们会对产品的专业性有更高的要求。儿童家电作为一种专属家电,“订制化”的功能则恰恰满足了消费者的需求。

随着家电市场的日趋成熟,意味着整个市场将会细分出更多的小领域。而为了寻求新的生存空间和利润增长点,越来越多的家电品牌把目光投向了孩子身上,开始争食“童趣市场”。由此可见,在家电行业的逐渐发展中,市场细分是必然的。(兰晨)

洗衣机买滚筒还是波轮?

很多消费者在选购洗衣机时都会考虑一个问题,那就是到底是选购波轮洗衣机还是滚筒洗衣机呢?其实,滚筒洗衣机、波轮洗衣机各有优缺点,消费者可以根据自己的实际需求来选择买滚筒洗衣机还是波轮洗衣机。

摆放环境:滚筒洗衣机由于采用了侧开门,所以在摆放时可采用嵌入式原理,比较方便;但波轮洗衣机体积较小,不少选

择将洗衣机放入卫生间或阳台的消费者还是更倾向于购买波轮洗衣机。

洗涤情况:滚筒洗衣机模拟手搓,洗净度均匀、磨损率低,衣服不易缠绕;波轮洗衣机洗净度比滚筒洗衣机高10%,自然其磨损率也比滚筒洗衣机高10%。所以,可以根据衣物材质的不同选择不同的类型。如毛料、丝绸衣物较多,建议选购滚筒洗衣机;如

以洗涤棉布衣服为主,则建议选择波轮洗衣机。

关于节能:滚筒洗衣机洗涤功率一般在200瓦左右,如果水温加热到60摄氏度,一般洗一次衣服要100分钟以上,耗电在1.5千瓦·时左右。波轮洗衣机的功率一般在400瓦左右,洗一次衣服最多只需要40分钟,耗电不到0.5千瓦·时。在用水量上,滚筒洗衣机为波轮洗衣机的40%-

50%。

洗涤习惯:波轮洗衣机启动后仍可毫不费劲地加衣服。虽然,现在也有一些滚筒洗衣机可以中途加衣,但还不是那么普遍。如果习惯中途加衣,则最好选择波轮洗衣机。

价位高低:同档次的洗衣机,波轮洗衣机要比滚筒洗衣机便宜1000多元,如果要求价格便宜,建议选购波轮洗衣机。(津报)

三件衣服全部退货 丹尼斯女装缩水一事得到解决

本报讯 5月29日下午,本刊持续关注丹尼斯女装缩水一事得到解决,less女装专柜同意为顾客的三件衣服全部退货。

当天下午,丹尼斯开源店营运部负责人宋经理致电笔者表示,崔女士的事情已经解决了,less女装专柜同意退货。崔女士2015年购买的绿色毛衣按照成交价全额退款,今年2月购买的白色针织外套和枣红色连衣裙以成交价5折退款,因为顾客洗涤方式不当,对服装出现缩水状况也应负一定的责任。专柜店长的权力有限,所以之前所说的话只能代表她的个人观点,不能代表丹尼斯。

5月31日下午,笔者联系到丹尼斯开源店less女装专柜负责人赵经理,他说:“针对这件事我们已经向顾客道歉了,并且答应退货,我们也希望顾客多得利,所以衣物不回收。拖了这么长时间没有解决问题,我们的责任很大。由于我们的店长比较年轻,权力有限,很多事情是她不能决定的,所以在处理方法上有很多不当,店长和楼层主管在今后处理问题时应该及时向上级汇报,缩短处理问题的时间,对此我本人以及这件事的相关工作人员也会受到一些处罚。”

当问及到检验报告一事,赵经理表示,这份检验报告显示的是同批次衣服布料的检验结果,2016年的产品会在2015年上市,那么就会在2015年进行检验,所以检验报告上显示的时间是2015年4月25日和2015年10月31日。当时店长答应为顾客缩水衣服进行送检,但事实上她只是将照片发回了厂家,没有将衣服送检是他们的工作失误,随后他们也会向厂家申请针对单件衣服出现问题返厂检验。

随后,笔者联系到投诉人崔女士,她说:“上周丹尼斯开源店的宋经理给我们打电话,说希望三方可以坐在一块重新协商一下这件事。我们过去之后,丹尼斯方面的态度挺好,针对这件事和店长的态度向我们表示道歉,并协商补偿的事宜,专柜经理说要补偿一些代金券给我们,但我们没有收。”

笔者了解到,本刊自5月23日报道了“丹尼斯开源店less女装遭投诉”一事,不少热心市民致电发表他们的看法。

市民王女士说:“挺理解崔女士的,如果是我也会维权到底的。我认为店长的态度就很不好,顾客在店里消费了,你就要对商品质量负责,积极为消费者解决问题。”

市民张先生说:“看了晚报的报道,我发现丹尼斯方面一直都比较被动,站在消费者的角度来说,商品出现问题找售后解决是一件很正常的事,不论是修补还是赔偿,其实消费者就只是想要一个解决问题的态度。”(彭朝文 李斯齐)

九方圆商贸 六一前夕送关爱

5月30日上午,新华区工信局负责人和九方圆商贸有限责任公司董事长张平稳带领该公司的36名在职党员来到平顶山市新华区新鹰小学启智(1)班,为孩子们送去了六一儿童节的礼物,并鼓励他们认真学习。

平顶山市九方圆商贸有限责任公司的在职党员为该班的16名同学送去了书包和文具盒,并捐助了现金5000元。张平稳说:“九方圆的在职党员积极参与这次活动,是九方圆回馈社会的公益之举。”新鹰小学的郭校长表示,这次九方圆的活动很有意义,让孩子们感受到了社会的关怀和爱护。(彭朝文 王小霞)

家电315:帮你维权,为你解忧

参与方式:

1. 家电吐槽,对家电的安装、产品质量、售后情况致电0375-7036176,或打开微信,右上角“+”选择扫一扫,扫描右方二维码添加微信好友进行吐槽,也可以搜索微信号:xiola1155添加好友进行吐槽,本栏目会对吐槽产品线,联系商家售后,为您排忧解难。

2. 家电315-空调吐槽,将您家里优质空调和故障空调的品牌及产品信息告知本栏目,我们将汇总后评选出优质空调。曝光故障空调。



家电 315



扫码参与