

北京华联再掀购物高潮

在本报与北京华联联合主办的第五届“秋冬购物节”活动持续了两季的火爆之后，本周引爆的收官之作“呵护温情家居节”将使活动达到空前的高潮，超低的折扣，加上购物有好礼相送等活动，让消费者不禁跃跃欲试。 晚报记者 谢宽 张瑞 实习生 童聪/文 赵楠/图

样板模特 教您“秀”新风采

上周六，本报和北京华联联合举办的“2009秋冬服饰新品发布会暨知名品牌模特show——秀出自我风采”为广大爱美的市民朋友提供了一个展示自我、演示美丽的平台。刚到现场，记者就被这里的气氛所感染，由市民和专业模特组成的模特队穿上 ONLY、BABY FOX、歌莉娅等将近20个厂家的新款秋冬服饰进行走秀，清新、时尚的动感活力，“惹”得不少市民驻足观看。虽然天气很冷，但仍挡不住市民高涨的购物热情。

“走上T台，展示自己美丽婀娜的一面，一直都是我的一个梦想，而且通过专业造型老师的打造，既向消费者展示了秋冬季配衣技巧，自己又学到了不少搭配服饰的知识，真是一举两得。”采访中，一位刚下T台的市民模特兴奋地向记者诉苦。

北京华联营业部经理单洁说：“购买秋冬衣服时，颜色搭配非常重要，合适的颜色会让人典雅夺目，变成时尚达人。在衣服选择中，颜色及款式对形象塑造非常重要，几乎要占到个人形象分值的50%。市民在选购衣服时，除了询问我们的销售顾问，还可参考模特们怎么穿。”

折扣加大 买赠更丰富

“这里的折扣力度真是大”。在现场，记者多次听到市民这样感叹。单洁告诉记者，本周是活动的最后一季，参加活动的品类包括运动、休闲、家居、儿童、保暖等等，内容更为丰富，而且活动力度与往常相比大了许多。平时一些很少打折的品牌店也将配合此次做折扣活动，让利消费者。

据记者打探，第三季的活动由11月28日开始到12月4日截止，28至30日，秋冬服饰60元现金换100元礼券；12月1日至4日，运动、休闲、家居、儿童、保暖类60元现金换100元礼券，同时会员还可享受2倍积分。除此之外，还有买赠商品更加实惠。



“以前买赠活动并不吃香，广大消费者都认为赠品是一些无用的东西，而且为了买赠一些消费者还遇到上当的情况。”单洁介绍说：“现如今，在各大百货商场，商家对买赠都有了新的看法。比如说，在我们这次的买赠活动中，现金购物累计满580元、980元、1580元、2580元即送 ESPRIT毛巾礼盒、罗莱枕芯、宝淇兰香薰礼盒、爱普爱家加湿器；满3800元送九阳榨汁机一台。这些赠品不再是杂牌产品都是精心挑选的，为了让消费者在购物之余，满足冬天里的其他需要。”

增值服务 享受“家”温暖

在本次秋冬购物季中，另一个特色就在于把家的温情融入其中。单洁说：“经过这么多年的潜心经营和品牌拓展，这次特别把流行和家庭百货作为最后一季的主推，主要是想真正地让消费者参与其中，享受购物季带来的乐

趣，为各个家庭送去冬季里的一把火。”

增值服务的提高，也使得北京华联在消费者心中的地位越来越高。最后一季“秋冬购物节”对于会员更是特别眷顾。据了解，凡购物节期间北京华联百货会员卡持卡在商场购物，现金累计最高者第一名奖5000元礼券，2至5名奖价值3000元礼券。当日VIP会员卡持卡在运动、休闲、家居、儿童类现金消费累计满980元即送路易拉菲红酒一瓶。

同时，针对会员推出的养生之道讲座也将在本周进入到尾声。专家对护肤原理、养生原理、秋季清洁要领，不同的肌肤如何选择护肤等等相关知识，进行最后的讲解。还没有来得及的会员朋友，抓紧时间。

此外，凡活动期间日当天现金累计购物满200元（高贵商品满500元），加20元即送价值吉祥购物卡卡通物1个。凡郑州市内高校大专以上在校学生，凭学生证加10元即送一个。

回收礼品券现象应关注



随着圣诞节、元旦和春节的到来，一些精明的商家一进入到12月份就开始打起了礼品券收购的算盘。近日，记者在采访中发发现，我市一些专营或兼营礼品回收的小店生意逐渐红火起来。而购物券成为一些礼品回收店的“新宠”。

晚报记者 谢宽 实习生 童聪/文 赵楠/图

不知道。

深思：是礼品交易还是销赃渠道？

礼品回收店是近几年才出现的市场“怪胎”，呈愈演愈烈的发展态势，其“回收”礼品的范围越来越大，档次也越来越高，还包括各种补品与各种购物券等等。一些人以低价卖给回收者，并且卖者为什么能接受如此“低价”？其实说到底，礼品回收本身就是一种不正常的商品交易。

某法律资深人士认为，以商业交易为目的的收购二手礼品行为属于非法行为，这种打着礼品回收名义的街头小店不但存在严重的偷漏税现象，还给违法犯罪提供了销赃渠道。如果将接受的贿赂通过“礼品回收”的方式变成现金，从本质上来说，就是一种变相“洗钱”行为。

记者就这一问题咨询了市工商局，工作人员称，国家没有专门的法律法规对礼品回收行

业进行规范，经营者在工商部门登记注册时，其登记的经营范围可能包括烟酒等，但具体到要求申请单独从事烟酒回收这一行业的，必须取得相关许可证。任何公司都不得超过其许可证规定的经营范围经营。一旦发现，工商部门将对此进行调查和处理。

声音：褒贬不一

目前，卖出礼品者大致可划分为两类。一部分是市民因逢年过节亲朋好友赠送的礼品吃不完，用不了，消费不掉而拿去卖掉，这一类估计占的比重是较小的。另一类，就是个别当权者手中多余的礼品，这是主要供给者。正是他们源源不断的供货，才有力地促生了礼品回收业务的红红火火。而对于礼品回收这一行为是否合理，记者采访了多位市民。

黄河科技大学的刘老师认为，礼品回收生意的红火与腐败有着千丝万缕的联系。“因为腐败，有人送礼，有人收礼，才会让权力集中的人手中有了多余的礼品，从而催生了礼品回收。同时，礼品回收又为受贿者实现其腐败利益提供了平台，为受贿者提供了销赃的便利渠道，助长了不良风气。再者，礼品回收扰乱了正常的烟酒市场秩序，容易造成假烟假酒在市场的泛滥。”

另外一些市民则认为，礼品回收有其可取之处。随着社会利益和关系的多元化，人与人交往越来越密切，人们之间需要频繁的沟通，而赠送礼品无疑是一种最常见的方式，每个人在扮演送礼者的同时也扮演着收礼者的角色。把自己消化不了的礼品通过这种方式换成现金，远比让礼品过期浪费掉好。

中国电信 CHINA TELECOM

完美源自您的参与

为更好地服务于133、153客户，河南电信日前在全省开展“完美——源自您的参与”系列活动。

系列活动一：“金玉良言享好礼”

您可以将意见和建议送至各地电信营业厅，可致电电信客服热线10000，还可编辑短信发送至10630999，或发邮件至jy-ly@hntele.com多种方式向我们提出您的宝贵意见和建议。

凡是参与“金玉良言享好礼”活动的客户均可参加抽奖活动。活动期间，全省每月抽出大奖100名。

系列活动二：“多存多打，特惠到家”

CDMA用户可参与预存60元分摊话费送20元自由话费或送60元话费，每月送10元；预存120元分摊话费送40元自由话费或送120元话费，每月送20元；预存180元分摊话费送70元自由话费或送180元话费，每月送30元；预存360元分摊话费送145元自由话费或送360元话费，每月送60元。

注：以上预存话费分6个月返还，两种方案只能选择其一。

详情请拨打中国电信客服热线10000咨询。

我的e家

中国电信郑州分公司 客户服务热线 10000

一周资讯

Tesco(乐购)遭遇最大规模退货行动

全球第三大零售业巨头Tesco中国公司，2004年参股顶新国际集团的乐购超市。2006年将合资公司股份增加到90%，正式主导乐购的发展，并于2007年将店铺统一更名为Tesco乐购。但从今年11月份开始了一场被外界称为“最大规模”的退货行动，整个退货行动预计将持续到今年年底，有一种说法认为，约有30%的商品将被退还给生产厂家。

泰国中央零售欲加大在华投资

面对金融的冲击，泰国最大的零售业企业泰国中央零售有限公司宣布要挺进中国市场。泰国中央零售有限公司中国办公室董事总经理周猛透露，未来三年内，公司将在上海、长江三角洲重点城市、京、津等地以每年开设4至5家百货商店的速度扩张。预计首家店将于明年落户杭州，而在上海的首家店目前正在积极选址当中，明年也有可能开出上海的首家门店。

日本网上超市受消费者青睐

据日本共同社报道，“网上超市”目前风行日本，顾客在网上下单后，数小时即可送货到家。目前日本国内消费低迷，网上超市正成为超市挽留客源的有力武器。若购物总额超过5000日元(约合360元人民币)，大部分的超市都不收取运费。亲自到店面选购的顾客的平均消费额约为1500日元~3000日元。在网上超市购物时，为了节约运费，很多顾客一次选购5000日元以上的商品。

英国百年连锁零售店伍尔沃思将宣布破产

11月26日，行人从英国伦敦一家伍尔沃思连锁店的店面橱窗前走过。据当地媒体报道，由于经济不景气，经营不善以及负债严重，在与潜在的买家谈判失败后，英国百年连锁零售商店伍尔沃思将宣布破产。伍尔沃思于1909年在利物浦成立第一家店面，目前拥有815家店面，将近3万名员工，是英国最大的连锁零售店之一，但负债高达3.85亿英镑(约合40亿元人民币)。

谢宽 童聪