

孩子花了多少钱

林晴有些恍惚。在拎着一大包奶粉往火车站去的路上。“吃奶粉要花钱,穿纸尿裤也要花钱,你进出口双向收费啊!”小说《蜗居》中的一句话,曾让她把一口茶喷了出去。可突然之间,她的生活就成了小说的现实版。

这5罐奶粉要交给一个出差途经长沙的亲戚,带回西北老家。电话中母亲告诉她,以后就不用从长沙往回捎了。打听好了,邻省的西安也有卖,“以后从西安托人往回带,你放心好了”。接完电话,林晴不知悲喜——一罐奶粉160多元,女儿才11个月,西安距老家300公里。

远在千里之外,北京妈妈杨阳也在为宝宝的口粮苦恼。宝宝10个月了,一个月要吃5罐奶粉。孩子每月的口粮都是从美国空降的。“其实,一罐奶粉20美元,合人民币130多元,比国内一些奶粉还便宜。但是邮费就得100元。”杨阳对记者说。

杨阳和林晴的身后,有超过千万的新手妈妈。2008年中国新生儿1608万,儿童人数为3.2亿。从奶粉到纸尿裤,中国婴童用品的消费额究竟有多少?

杭州婴童行业协会会长谢宏分析,我国6岁以下婴幼儿用品市场将达到5000亿元规模,到2010年,可达1万亿元的规模。婴童消费领域主要有早教、玩具、食品、服装、娱乐、日用品等。艾索儿童市场咨询有限公司(以下简称艾索)提供的数据显示,2007~2008年,我国3岁以下婴幼儿消费中,食品(奶粉)占大头,占41%的比例。4天中,共有884位家长参与此次联合调查。其中,宝宝奶粉一个月花费300~500元的,占到46.49%;500~1000元,占38.01%。参与调查的人群中,中小城市比例占到33.73%。

此外,2岁以下婴童用品如纸尿裤也是一笔很大的花费。月花费在300元以内的有32.47%,300~500元有22.06%。摇篮网、新浪网亲子中心、好孩子网的调查问卷中,6岁以下婴童服装年花费1000元的,约占50%,玩具年开销500元以内的占62.78%。

“3岁以前健康为主,之后就是教育。”北京某网站高级经理文晋说。文晋目前最大的家庭支出是孩子的教育费用,“不论学前学龄,教育都是最大的。现在随便上一个亲子兴趣班都是上千元。”



你的孩子花了多少钱 婴童经济 超级内需

中国目前正处于第四波婴儿潮,2008年新生儿达1608万。这一波婴儿潮,带动国内消费进入加速期,据业内人士估计,中国6岁以下婴童的消费市场将达到5000亿元的规模,到2010年,可望达到1万亿元的规模。一方面是如此巨大的刚性市场需求,另一方面却是几乎同样巨大的信任挑战。

从水果糖到汽车

上海某媒体编辑蔚颖准备买第二套房子,要求就是附带幼儿园和小学的楼盘。“我要上班,总不能让我年迈的父母为接送孩子,从城东奔波到城西吧?”而肖君告诉记者,家中的数码相机、摄像机都是因为宝宝出生添置的。为了方便孩子出行,年前他们还购买了一辆轿车。

20年前美国的儿童研究已经提到,孩子的影响力已经从水果糖延伸到汽车。美国婴童经济中,玩具占到50%,而我国婴童经济中这一比例在5%左右。安向龙把中美婴童经济的这种差异,归结为文化差异。因为玩具对美国孩子来说是一个生活日用品。他们把玩具当成学习的媒介,在玩中学

习,而中国恰恰把学习和玩耍切割开来。世界玩具中国造,但玩具对中国儿童来说是奢侈品。这是我国婴童产业链集中在制造和销售两个环节造成的缺陷。我国儿童用品缺乏创意、设计和营销。我们只是把儿童市场作为一个附属市场。更没有把儿童作为真正的消费者看待,多是用人推及儿童。市场上为婴童提供的玩具和娱乐设施缺乏寓教于乐的功能,孩子接受到的文化和知识缺乏系统性和延续性,是支离破碎的。

“素质教育源于成长环境,婴童消费结构中这种缺失值得社会大众关注。”李露霞说。

婴童品牌的暴利与尴尬

“2008年上半年,我们要收3万元加盟费,5000元进货保证金,首次进货的货款不得低于5万元。”而现在,“不但收不进钱,还得倒贴钱给渠道。”电话那头的郭华雄干笑几声。“如今有大批外贸企业转内销,又开始在国内市场上互相压价,现在,连0.5折、1折的供货价都出来了。”这就是郭华雄向记者讲述的“有史以来最大乱局”。

但乱局仅限于制造企业。根据记者的实地调查,上海、杭州等地的婴童产品价格,并没有因为供货价的降低而出现大幅度的下降。实际上,在整个婴童产业链中,“除了奶粉、尿不湿等跑量的产品毛利只有5%左右,服装、玩具、生活类纺织品、家居用品的毛利,最低也有30%。”德贝文商贸(上海)有限公司总裁David Lu说。

“按照行业惯例,你在市场上看到的童装价格,一般是成本的四五倍。”谢宏说,现在,由于外贸萎缩,国内市场竞争激烈,“很多企业哪怕是1%的利润都愿意做。”

婴童用品最重要的是安全属性。“一个是品质,一个是安全,但是,品质和安全都是有成本的。”谢宏说。

对于价格局限下的品质问题,朱丹的感受最明显。虽然从1985年就开始做婴童服饰国际贸易和出口加工业务,一直以国际一流做工和品质著称,但她还是在2008年的外贸转内销中“翻了船”。

“20多年来,我都在和婴童业国际一线品牌合作,从服装外观设计、选纱、织布、染色、定型、原辅料的供给、加工甚至物流,都到了苛刻的程度。”朱丹说,对于这个符合国际一线品牌苛刻标准的新品牌,朱丹一度自信满满,“可是代理商都懒得看样品,噢,这个牌子是国内的,马上给你一个连成本都不够的价,你不做,别的厂家抢着做。”她现在所做的品牌,“夏装只卖40元钱一件,毕竟,生存才是最主要的问题”。

“在渠道合理化后,中国的婴童产品平均会有30%的降价空间,但数以亿计的市场却会被充分激活。”David Lu说。摘自《瞭望东方周刊》

美丽 美食 影楼 时尚 本栏目信息在《通通有》生活资讯、通通有网站 www.totoyou.net 同步免费发布 24小时广告热线 63399000

结婚钻戒展销

瑞典地矿珠宝——消费者喜爱的诚信珠宝店

- ◆ 时尚千款钻戒、钻坠隆重上柜
- ◆ 黄金、铂金、钯金、翡翠特惠价销售
- ◆ 购物有双重大礼。(详见店内海报)

18K项链	150元/条	白18K钻戒0.035克拉	339元/枚
白18K钻戒0.024克拉	359元/枚	白18K钻戒0.074克拉	628元/枚
白18K钻戒0.085克拉	878元/枚	Pt900钻戒0.500克拉	18428元/枚

VVS级高净度,精切工,级别很好,铂金钻戒:

0.129克拉	1646元/枚	0.17克拉	2330元/枚
0.205克拉	3928元/枚	0.303克拉	6998元/枚
0.522克拉	18198元/枚	1.07克拉	70899元/枚

地址: 陇海西路与伏牛路交叉口往东20米路南(可乘9、K9、909、102、103、59、83、T5路车) 电话:68619778

左手NBA 右手FIBA 匹克求新的竞争格局

近日,国际篮球联合会(简称FIBA)的中国战略又有了新进展——与中国知名运动品牌匹克签订了战略合作协议,匹克也因此成为FIBA在亚洲的体育品牌合作伙伴,这是继与NBA深入合作之后,匹克再次吸纳的国际高端篮球赛事资源。据悉,签约仪式是在武汉举行的“匹克09年秋季订货会”上完成的,会上,匹克还提出了“STAR TEAM”09年全年核心营销战略,利用垄断的国际最高端篮球赛事资源谋求新战略的格局愈加明显。08年底,签下包括火箭队的两位悍将罗恩·阿泰斯特和迪肯贝·穆托姆博,洛杉矶湖人队少将萨沙·武贾西奇、丹佛掘金出色球星索尼·维姆斯和克利夫兰骑士的达内尔·杰克逊等球星,以及两位巨星级球星,火箭队的肖恩·巴蒂尔和公牛队的贾森·基德,狂纳七星之时,

又与篮球领域最高端、最具世界影响力的FIBA达成了战略合作伙伴关系,致力于在亚洲地区进行赛事及联合商品品牌的开发。

据悉,为了在中国市场进行有效的商业开发,匹克对中国运动品牌进行了考量,而基于FIBA与匹克曾有过“斯坦科维奇杯”和“钻石杯”等赛事的友好合作,双方建立了相当的信任基础,将匹克作为了首选的合作品牌,最终达成双方合作关系。众所周知,21世纪是品牌的世纪,消费者对名牌的青睐是其主要表现,营销为王是达成品牌市场表现优异的重要手段。但匹克总经理许志华有不同的看法:“营销只是市场王者的一件利器,质量品质才是更为重要的武器,只有这两把利器在手,才能真正赢得消费者、赢得市场!”

郑州艳芳摄影公司

真情回馈新老客户——婚纱照 拍一套送一套

凝 融 聚 汇
光 美 和 影
影 情 与 情

地址: 郑州市北二七路81号(人民公园东门对面) 幸福热线: 66229609

足子健身

热烈欢迎来到北京总部的高级技师指导技能!

“千里之行,始于足下”、“鹤发童颜、步履轻健”,这些话无不说明了足部保健的需要。双脚在人的一生中起着非常重要的作用,足疗保健通过对双脚的经穴、反射区施以手法按摩,刺激双脚反射区,从而调整脏腑虚实,达到透达筋骨、散风降温、理气和血,增强心脑血管机能,改善睡眠,消除疲劳,消除亚健康状态,增强人体抵抗力以及预防和治疗某些疾病的功效。不用打针吃药就可以促进健康,虽然它不是体育运动,但“足”可以替代运动的不足。

在促进健康的传统疗法中,足疗保健是最简单、最安全、最具效果的保健方法。

良子健身河南品牌店随时恭候您的光临!我们将以最纯正的手法,最优质的服务竭诚为您服务!

地址: 郑州市金水路与经五路交叉口向北200米路东良子健身 电话: 65866318 65866319

新款结婚钻戒 精品A货翡翠

帝尔珠宝 DIER·ER

本店由经验丰富的地矿珠宝专家主理、专业经营、专业服务! 价位合理,物有所值!

地址: 郑州市文化路10号黄金公司一楼(省体育馆对面) 电话: 0371-63826869 免费热线: 800-883-6516

付氏女子养发育发馆

天然植物 养发育发 止脱生发 白发变黑

贺郑州市21世纪社区分店3月29日隆重开业

地址: 郑花路21世纪社区湖适二号楼BM13号 电话: 0371-69128022

所有初次来店顾客,可免费享受三次养发或育发护理

纬一路店:0371-65905210 丰产路店:0371-63914228 富田丽景店:0371-63752693 顺河路店:0371-66313988 未来花园店:0371-65615897 互助路店:0371-67938298 兴华北街店:0371-67778767 汝河路店:0371-68889521 鑫苑名家店:0371-65803801 东里路店:0371-66252956 兴华南街店:0371-69081260 前进路店:0371-67663933 东明路店:0371-65708692 俭学街店:0371-63811703 纬二路店:0371-65932336 荥阳万山路店:0371-68153398

全国连锁 诚招加盟 加盟热线:13203818183 13333813789 www.zzfushi.com(养发育发) E-mail:yangfayufa@163.com