



3D购物时代到来

消费者三个维度『血拼』店庆季

货品性价比要高、商场环境要好、购买过程要满足立体式需求

3D这个概念不算新颖,之所以越来越火,因为其几乎成为检验影院高档与否的关键要素。如今,就连15年前的经典电影《泰坦尼克号》也披上了“3D”新衣。立体感与身临其境的效果,是3D受到热捧的原因。

其实,3D不仅是一个对可视化事物的立体感知,生活里的大小行为也同样有3D概念,而购物行为就是如此。主张从商品性价比、购物环境及个人需求等三个维度来消费的3D购物时代已经到来,其有品位、充满情趣,而且不浪费,完全超越了简单的“理性消费”。

记者 王一品

“二维购物”成最基本的消费模式

在一维世界里,点与线是全部内容。“一维购物模式”,是最平常的消费模式。比如黄金周,面对铺天盖地的打折促销,有些盲目的消费者“什么打折就买什么”。在这种直线性购买心态中,能以最少的钱买最多的东西就很有“成就感”。

但当下的都市人更喜欢把务实与务虚结合起来,原始的“一维购物”明显满足不了“务虚”的需求,于是“二维购物”应运而生。环境作为一个维度,被加入到了消费过程中。消费者购买的不仅仅是货品,还有商品的陈列空间、购物场所的氛围、导购的服务态度、品类的组合搭配等。说白了,强调的是购物环境和体验,这也就是购物中心不断崛起的原因。对此,业内人士表示:“二维购物”已成为郑州市民最基本的消费模式。”

“三维购物”要品位不要浪费

目前,郑州的商场中不乏雅致、温馨、时尚的环境。那么,当舒适的环境再配以优惠的价格时,能否成为购买最充分的理由呢?

其实,这还不够。如果你不需要,即便价格再实惠、购物环境再好,买了也是浪费。折扣是魔鬼,环境是诱惑,而你的需求一定得是清晰的。

“三维购物”不是一种打折就买的冲动,更不是一种附庸风雅的虚荣心,而是一种符合自己需求的品位”。在此维度的支撑之下,整个购买过程不仅是线,也不仅有面,而是立体的,有多角度、全方位的考量。这,才叫“3D购物”,才是越来越多消费者的购物模式。

“3D购物”不耽误“血拼”

既然“3D购物”的精髓在于讲需求、要品位、不浪费,是不是就意味着再也不必去“血拼”了?当然不是。比如从本周末开始,郑州商家将集体踏入一年一度的店庆档期,各大商场必然会给出全年最给力的促销力度,但是不同人群的消费目标是不一样的。如何才能真正做到“有的放矢”?什么才是店庆季“最值得入手”的货品?“血拼”前,先在心里列好购物清单才是明智之举。

追求品质,瞄准奢侈品

各品牌支持商场店庆属于常规动作。追求品质的消费者,会细心关注那些需要商场花费大力气去谈来的独家折扣。“说实话,店庆时到商场买名品是最划算的,毕竟平时没有丝毫折扣。”丹尼斯百货相关负责人介绍,一年一度的店庆是品牌支持商场回馈顾客最重要的时刻,一些奢侈品大牌就算不参与商场的传统营销,也会以高倍积分、独家买赠、限量发售、满额礼等形式为店庆献礼。

“供应商都会参考往年的力度和销售情况,如果前一年创下销售纪录,那么今年店庆肯定能得到品牌商更大力度、更多货源的支持。”大商新玛特郑州总店相关负责人表示,活动力度往往一年比一年大,甚至连黄金、珠宝、名表、化妆品等品类也慢慢开始参与到店庆活动中。

追求性价比,要添置冬装

每逢店庆,满减、满减、满送等活动都少不了。在各种促销中,销售最旺、参与度最广、性价比最高的无疑是时令的秋冬装,能将全城血拼气氛烘托至极点。“店庆季,冬装是‘必购’商品。”正道花园百货相关负责人介绍,“一是因为冬装正当时,都是新款。二是因为冬装的价格普遍高于其他三季的服饰,参与活动更实惠。”

“这几天,已有很多消费者趁下班时间来商场踩点,到各品牌专柜预订秋冬装新款,为店庆当日来抢购做好准备。针织衫、风衣、棉服、冬靴等,都被列入‘血拼清单’。”正道中环百货相关负责人表示,一些品牌会主动给VIP客户发送邀约短信,所以经常是店庆活动细则还没出来,消费者就闻风而来了。

追求温暖,为家人准备礼物

有一类消费者很有趣,他们平时不常逛商场,但每逢店庆,却会瞄准时机“冲锋”。“商场里的东西质量好。”50多岁的张阿姨说,“过节过年的礼物我都是趁现在提前准备的。即便是圣诞节、春节,折扣力度也没有店庆时大。”

“女儿喜欢马丁靴,儿子想要冲锋衣,婆婆该添个金首饰,老公需要一块好手表……”张阿姨在采购单上标明了哪些是必买之物。她笑着说:“赶店庆来买东西,光排队交款每次至少都要半个小时,我总担心自己体力透支。但回家看到大家一张张满意的笑脸,我就特别开心,所以第二年还会来。”

对此,郑州万达百货相关负责人表示:“店庆时的客流量往往会比平时翻几番,仅次于开业。消费者不妨事先预订货品,然后赶早场(刚开门营业的头一个小时)或晚场(临近商场闭店的最后两小时)来缴费,尽量避免扎堆。”

温馨提示

本周末进入店庆季

10月18日~29日,正道花园百货13周年店庆,店庆狂欢夜(10月19日)满1300元返1300元或600元或400元电子券。
10月18日~29日,正道中环百货8周年店庆,每逢周末力度最大。
10月19日~25日,郑州万达百货(中原店)1周年店庆,45元当100元花。
10月22日~28日,大商新玛特郑州总店4周年店庆,店庆当天(10月28日)活动力度空前。
11月中旬,丹尼斯百货15周年店庆,按照惯例,将献上丹尼斯全年最大力度。

种一颗好牙,享一生口福

——重阳前夕,聚焦郑州老年人牙齿缺失现状

可怜天下父母心。很多老年人一生辛劳,年轻时忙工作,中年时忙家庭,好不容易退休了,还要为了让孩子、孙子过上更好的生活操心、奉献“余热”。以至于有人调侃说:老人活着10%为自己,20%为子女,70%为孙子。老人辛苦了大半辈子,为啥不为自己多想想?

郑州七成老人缺牙未补

敬老爱老是中华民族的传统美德。今年10月是全国第3个“敬老月”,10月23日则是传统的九九重阳节。在这个敬老爱老的季节里,老人健康再次引发社会关注。

俗话说“牙齿是健康的第一道门户”,然而,国家卫生部调查数据显示,我国65-74岁老年人缺牙者占86.1%,义齿修复率仅为42.6%。毫不夸张地说,全国近九成老人缺牙,每10位老人就有1位“一望无牙”,仅省会郑州市就有近七成老人缺牙未补。老人牙齿健康状况触目惊心。

老人有口福,晚年才幸福

“儿孙自有儿孙福,与其盼着儿女关心,倒不如自己关心自己。花钱买后半辈子的口福,我看值!”在郑州植得口腔种植牙中心,家住管城区的刘阿姨快人快语。刘阿姨儿子在国外工作,女儿也成家了,早年有两颗牙齿龋坏一直没顾上修复,这次趁植得口腔举办重阳节活动特意来咨询种植牙。

牙好,胃口就好,身体才能好。随着生活水平的提高和老人思想意识的转变,种植牙在绿城郑州渐成时尚。老人一辈子不容易,也该享享口福了,趁着节假日给自己种颗牙,潇洒地为自己活一回,成了很多缺牙老人安享

晚年的首选。

关爱老人,从牙齿开始

自从植得口腔重阳节活动的消息见报后,前来咨询种植牙的老人明显增多。植得口腔种植牙专家刘明舟介绍:“通俗来讲种牙有两个步骤,第一个步骤就是把人工牙根种到牙槽骨里,相当于打桩;第二个步骤是等牙根跟骨头结合起来以后,再在上面装上牙冠,相当于在打桩的基础上建房子。”

种植牙美观耐用,几乎和真牙一模一样。而且具有不磨牙、不损伤邻牙、防止牙槽骨萎缩等优势,已经成为口腔医学界公认的缺牙修复首选方法。

重阳敬老节即将来临,为了让更多缺牙老人受益,植得口腔正举办“关爱中老年人口腔健康大型公益活动”。据悉,本次活动从即日起将持续到本月底,活动期间由国内知名种植牙专家坐诊,老人种牙每颗享受990元的种植牙基金援助,还有机会参加免费旅游。名额有限,缺牙老人预约请抓紧。

预约热线:0371-8888 2777

网址:www.zdzy.com

QQ: 1508484668

地址:金水路与健康路交叉口西50米路北(河南宾馆东)