

# 哥们儿,碰见这样的擦鞋店 你是擦呢,还是擦呢,还是擦呢?

## 纽约华尔街“辣妹擦鞋”5分钟收费7美元照样生意兴隆

据纽约媒体报道,纽约华尔街金融区最近出现一帮性感擦鞋美女,她们打破擦鞋业传统,以一身“显山露水”的紧身背心和热裤打扮,俯身为一众金融才俊服务,将一双双皮鞋擦得光洁亮丽,以奇招成功吸引顾客。有趣的是,即使这些“擦鞋辣妹”的收费比正常价格贵出一倍多,荷包丰厚的金融业主管们仍乐此不疲。



### “擦鞋辣妹”盯准高端人士

据报道,这家名震纽约的擦鞋店位于纽约曼哈顿的华尔街金融区,店名为“纽约市闪亮擦鞋店”(Star Shine NYC),聘用的都是身材火辣的年轻女郎,以性感悦目为卖点。顾客可一边倚在真皮椅上看电视,一边让美女为自己擦鞋。该店迄今已开业3周,5分钟擦鞋收费约7美元,比传统店铺贵了一倍多,但仍顾客盈门,络绎不绝。

据悉,现年30岁的店老板怀特本身也曾从事金融业,他表示,希望为客户提供星级擦鞋服务,目标顾客为律师、商人、银行家等专业人士提供高级享受。他强调女郎全部经过专业训练,并非只靠美貌。他说:“很多人把我们比拟为Hooters餐厅的性感服务生,而我很难辩解。这些女孩子显然很迷人,不过这是高级服务的一部分。”

### “工作有趣,小费可观”

据了解,“纽约市闪亮擦鞋店”目前约有12名服务员,大多是20多岁的性感美女。她们穿着短裤,露出修长的玉腿,无袖紧身衣显露出“事业线”(乳沟)。店里共有8张皮椅,以及两台用来收看球赛或金融消息的平板电视。这家擦鞋店每次收费7美元,而纽约市一般擦鞋行情为3美元。传统擦鞋小费为2~5美元,擦鞋女郎经常能拿到3~20

美元。

大部分擦鞋女郎是正在求学的大学生或者追求演艺事业的年轻姑娘,擦鞋只是兼职。对于这份看似卑微的工作,现年19岁的大学生桑蒂高称很享受,“工作有趣,小费非常可观”。一名光顾此店的华尔街交易员表示:“我平常去的擦鞋店,服务员是个75岁的老头子。让迷人的女孩子擦鞋好多了。”

### 72岁擦鞋老手“同行相轻”

虽然这些美女低身擦鞋时,客户可能心猿意马,但是店老板怀特表示,这些擦鞋女郎都曾接受专业训练,领取的是时薪和小费。他坚称自己用人有部分是看“个性”,而不是只看姿色。怀特拒绝透露时薪有多少,但是表示:“我们提供高级擦鞋服务和美好的体验,让顾客离开办公室后能够放松心情,让脑子休息休息。”

“擦鞋辣妹”大行其道,让附近同行不以为然,有人甚至直斥该店卖弄色情,侮辱女性。早在1970年就入行的72岁擦鞋和修鞋匠波利冲纳基斯不屑一顾地表示:“我经营生意,不是开妓院。我不知道他们在搞什么花样,我也不在乎。这不是做这一行生意的方式。”

小明

创维掀起4K极清系列普及风暴 第五届万人团购

## “订就退,拼就跌!” 全民订货会盛大开幕

促销陷阱,屡试不爽

当今社会,促销已经屡见不鲜,各个品牌都陷入促销大战不可自拔。可是很多消费者反映,所谓的促销其实就是一个陷阱,表面上的便宜,实际上是掉入了商家早已为消费者挖好的坑。不难理解,现在商品从厂家到消费者通过了种种环节,而这些环节又养活了多少人。成本难以下降,才导致各种促销噱头的产生,而且越演越烈,商家挖坑等着消费者,不理智的消费者一旦冲动,就很容易掉进商家早已设计好的坑。

如今正值开春之际,各个品牌又开始了新一轮的轰炸,大家都想寻求一个开门红,各种花样层出不穷。笔者走访了郑州城的大街小巷,看到很多商家打出直降、内购、团购、满千返百……看似促销力度很大,变相就是一种挖坑,当消费者眼花缭乱,晕头转向的时候自然而然就掉入了商家的陷阱。如何避免这些陷阱,笔者也很难分清,广大消费者只有靠擦亮自己的眼睛去绕过陷阱,得到真正正正的实惠。

创维掀起4K极清系列普及风暴,全城万人团购,拼掉假“跌”,发现真“跌”

笔者采访了很多消费者,发现在创维打出了拼跌旗号,吸引的消费者人山人海。有一位姓王的先生说了一句玩笑话,发现真“跌”,拼掉假“跌”。这还是第一次发现这样的促销,“拼跌”很容易想到“拼爹”,看似贬义的词语却被用到了促销上。笔者就此事采访了此次活动的负责人,负责人表示:本次由于创维和渠道商签订2013年度战略合作协议,首次向消费者开放订货权,消费者一起与

厂家订货,批量订货,压低进货价。而此次活动为什么会值得人相信呢,因为你先买商品先返钱,为什么会返钱,返的是厂家之前订价与零售价的价差。当消费者购买之后,订价量加大了,厂家制造成本压低,订价价压低,再将这部分返还给消费者,这个就是“拼就跌”。

先返钱,拼就跌,此种首次向广大消费者开放订货权的活动还实属行业首次。其实想想这就叫做爱拼才会赢,厂家、商家、消费者三方共赢共利,何乐而不为。想想以前,消费者都跑去厂家买便宜,为什么便宜呢,就是省掉了中间环节的成本。可是想想一个厂家,怎么会为了你一个消费者就开放订货权,那是根本不可能的。你一个人是否购买,对厂家根本没有什么影响,效益微乎其微,基本为零。4月17日-21日有意向的消费者一起去创维电视厂家订货,进一步压力订价,从而达到三方互惠互利的局面,何乐而不为。

在这个拼爹的时代,让我们共同见证拼掉假“跌”,发现真“跌”

订货会为啥便宜

“因为三点:1.厂家开放订货权,消费者享受商场订价,省商场利润,所以便宜;2.消费者集中订货,按需生产周转快,省仓储运输费用,所以便宜;3.全民一起订货,超大订单批量生产,省材料人力成本,所以便宜。”

结束语

网络现在流行“拼爹”,创维这回也来一次拼跌!感兴趣的消费者朋友,4月17日-21日,不妨到各大电器创维专柜了解一二。