

达城春节市场 东边日出西边雨

达州人春节花钱 17.65 亿元

团年消费减少 餐饮劲刮“平民风”

本报讯 近日,记者从市商务局获悉,蛇年春节,我市消费市场活跃,节日气氛红火,市民消费出手大方却很理性。尤其值得一提的是,餐桌上浪费明显减少,达城餐饮刮平民化消费风。

7天消费 17.65 亿元

昨日,市商务局盘点显示,2013年春节7天,我市各大商家销售额普遍增加。据对全市78家重点零售、餐饮企业监测,春节期间,累计实现零售额 17.65 亿元,同比增长 21.3%。其中,食品类完成销售额 6.6 亿元,数码家电 4.8 亿元,日常用品类完成销售额 2.9 亿元,服饰类完成

销售额 2.5 亿元,黄金珠宝完成销售 0.85 亿元。

春节期间,新世纪百货部分冬季服装推出了 5-7 折,部分专柜黄金每克减 50 元;通洲商场举办了会员年货节活动,购物累计满额即获得丰厚新春好礼;沃尔玛、家家福等超市推出商品特价销售、满额减现、免费送红包等活动;国美、苏宁电器等开展形式多样的团购潮、返券促销潮,传统年货走俏的同时,人们更注重追求生活质量,k歌、玩桌游、看电影等各类活动丰富着这个春节,许多商场成了市民的“游乐场”。

餐饮刮起“平民风”

前几年,达城的团年饭、年夜饭市场每年都在持续增长,然而在今年“调了头”。记者从市商务局获悉,春节黄金周7天,达城餐饮销售额达到 1 亿元,较去年同期下降 20%;年夜饭销售额为 1200 万元,较去年同期下降 5%。

据介绍,今年春节期间,很多企业、机关、事业单位纷纷取消年会和集体团年饭,整个餐饮业在旺季受到较大冲击。而三圣宫、南外好吃街等大众餐饮企业营业额出现了爆发性增长,除夕至正月初六,家庭聚餐、朋友聚会等餐饮消费不断。

(本报记者 刘民婕)

金银首饰很抢手

回家探亲男女成消费主力



本报讯 近日,记者走访达城多家商场发现,今年春节期间,除传统的过年商品热销外,一些具有投资理财功能的商品,如黄金珠宝等商品成了商场的一大销售亮点。刚刚过去的情人节,钻石、铂金情侣对戒更是出尽了风头。

昨日,记者在达城中心附近一商场看到,前来选购珠宝首饰的消费者络绎不绝,商家正使出浑身解数游说顾客下手。记者发现,很多商家抓住“蛇年”的商机,纷纷推出了各种款式的“蛇”饰品,吸引了很多市民眼球。

“这款吊坠是情人节活动商品,满 1000 减 100,今天最后一天了。”在商场内,记者看见一品牌珠宝店的导购人员正在向消费者推荐商品。该导购人员告诉记者,春节期间,珠宝生意十分火爆,尤其是年轻男女喜欢买一些情侣对戒、项链等饰品当做定情物送给对方,还有一些子女给老人买“吉祥如意”、“健康平安”戒指或手镯。

“妈妈,来试下这戒指。”在一珠宝品牌专柜前,记者看见一男子给母亲挑选了一款刻有“母亲”字样的戒指。该男子告诉记者,母亲是他最爱的人,现在他终于有出息了,准备为母亲置办一些首饰来表达感恩之情。采访中,记者还了解到,今年春节珠宝消费主力军,主要是外地回来探亲的年轻人和一些即将结婚的男女。

(本报记者 刘民婕)

烟花爆竹难见“第二春”

元宵节未到 商家降价促销

往年临近元宵节,烟花爆竹会迎来第二轮销售高峰。然而,记者昨日走访了解到,烟花爆竹销售持续遇冷,不少商家不仅不看好元宵节,甚至开始降价销售。

市民:保护环境理性消费

昨日,在达城某事业单位上班的张女士告诉记者,往年春节时,他们小区内的鞭炮声吵得连家里的电话响了都听不见,而蛇年春节,小区内安静了许多。“为了感受‘年味’,我在除夕夜只买了 30 多元钱的小型烟花,一家人一起放,非常高兴。”张女士说,人们的觉悟提高了,为了净化环境,大多数人选择了理性消费。

“我以前喜欢声音大,有‘震撼力’的鞭炮,现在年龄大了,喜欢安静。”家住南外三岔路口的杨大爷说,前些年他们家至少要花几百元买烟花爆竹,而蛇年春节只花了几十元。

“往年春节,鞭炮屑很让我们头痛。”环卫工黄大姐告诉记者,今年春节后第一天上班工作,发现路边只有三十多个烟花纸壳和少量的鞭炮屑,工作量比往年减少了许多。

商家:销售量同期下降 20%

昨日上午,记者来到达巴路口一烟花爆竹门市,看到该门市内摆放着各式各样的烟花,但偌大的门市内除了两个工作人员外,无一顾客光临。“今年卖的很不好,连除夕夜生意都十分冷清。今年春节以来,我们的销售量比往年同期下降了 20%,生意不好做啊。”该门市老板唐女士告诉记者,往年买大型烟花的单位,今年全都不买了,就算个体老顾客,也只是象征性地买点小型烟花和少量鞭炮。对于元宵节,唐女士表示,从目前的销售情况来看,她抱太大的期望。

“我们除夕夜卖的还可以,但比起往年,还是有一定的差距。”达县南城阳光耍都附近一烟花爆竹门市老板告诉记者,市民不愿多放鞭炮不仅担心污染环境,还有响应节约号召的因素。

采访中,记者了解到,不少商家直呼今年烟花爆竹生意清淡,有的商家,为了减少库存,甚至已经开始降价销售。

(本报记者 汤艳燕)



汤圆打折“送年”

本报讯 昨日,记者在新世纪超市看到,很多市民购物筐里装得满满的,包括汤圆或饺子。汤圆的品种很多,突破传统的红糖、黑芝麻、花生,还有腰果、奇异果等新潮汤圆。沃尔玛超市开展了全场低价促销,推出了低至 3.9 元一包的汤圆,饺子满 35 减 5 元。并且在 23 日至 24 日还可参与“猜灯谜”活动,有机会获赠汤圆。

(本报记者 张黎丽 刘民婕)

春装上市成新贵
冬装跳水最后一搏

春节刚过,虽然市民还是冬装紧裹,但是达城各大服装卖场已经弥漫着浓浓的春天气息,记者昨日走访多家商场和专卖店,发现色彩亮丽的春装均被摆在显眼位置,价格相比去年略有小涨,而冬装继续维持在 5 折左右的促销价位,作最后的“冲刺”。

春装涨幅小于去年

记者昨日在老车坝、翠屏路、大北街等数家服装卖场看到,各大品牌的春装基本上都已全面上市,嫩黄、粉橙、湖蓝、草绿……色彩斑斓的春装吸引了不少爱美女士的目光。在一著名品牌服装专柜,好几名美女都在挑选春装,并不时发出惊叹,“好漂亮哟!”记者注意到,今年的春装色彩丰富,百褶、蕾丝、欧根纱、撞色拼接、雪纺等流行元素被广泛运用。市民何女士选了一条撞色拼接雪纺百褶裙,心情大好,她对记者说:“厚厚的冬装早就穿烦了,现在提前备好春装,天气一变暖,就能穿出门去赚回头率了!”

去年春装上市普涨两三百元以上,不少市民担心今年春装再涨价,记者昨日观察多个品牌的春装吊牌价格,发现部分春装与去年的价位相比略有小涨,涨幅较去年明显,这些款式一般采用进口材料,一件上装的价格多在 500-800 元左右,一条连衣裙的价位则在 700 元以上。

据记者调查,个别专柜春节前就已经开始销售春装,但是年前依然以冬装销售为主,近两日春装后来居上,一些专柜的春装营业额明显超过冬装。

冬装促销最后一搏

随着天气转暖,厚厚的特价冬装已经开始退居二线,记者昨日看到,虽然在低价促销,相比年前的购物狂潮,市民购买冬装的热情还是冷却了不少。

在大型商场专柜,记者看到冬装大多被拥挤地置放于不起眼的位置,“全场 5 折”,“买一送一”,商家们使出了浑身解数招揽顾客。翠屏路一专卖店老板表示,春节前夕,冬装卖得特别好,现在市民对冬装有点“消费疲劳”了,虽然销售量明显下降,但是“卖一件是一件”吧。

在一卖场门口,几大品牌的冬装正在 5 折优惠,一名中年女性表示,“价格便宜了一半,现在买起明年穿也很合算。”一营业员对记者说,很多冬装都已经缺货断货了,根据以往惯例,估计在 3 月上旬就会全面退市停止销售,因此现在能慧眼淘一两件“宝贝”也还是很不错的。

“该出手时才出手”

记者在采访中发现,当下热销的春装基本上都是正价销售,没有任何折扣优惠,因此,也有不少消费者望衣兴叹,“太贵了!”

上班族齐女士表示,虽然入春了,但是现在的气温并不适宜穿着春装,春装买回家也只能放在衣柜里。等到 3 月中下旬正当季穿春装的时候,各大卖场的春装差不多也开始打折促销了,所以精明的美眉应懂得“该出手时才出手”。

也有网民支招,虽然眼下卖场实体店的春装大多不打折,但是大部分网店的春装至少都有 8、9 折优惠,因此先网购买点经济实惠的春装也是不错的省钱妙招。

(本报记者 刘艳 韩春艳)