



# “十一”到了 卖场放“价”

## 促销活动多 扫货正当时

本报记者 李芳芳



今天,泰城市民迎来7天的长假。

对于整日守在办公室里的工薪族来说,黄金周无疑是一个消费、购物和娱乐的最佳时期。

在此期间,泰城众零售商家也悉心准备了多种“消费套餐”,一系列吸引顾客眼球的活动接踵而至,一场场惊爆的促销大战已经爆发。

### 服饰类>> 过节,换季,扫货正当时

金秋十月,天气逐渐转凉,正是服装大批换季的时候。走进商场,看到各品牌秋冬季服饰堆里还藏有几件夏装时,也不再大惊小怪。其实“十一”黄金周,既是一个大扫夏季换季单品的最佳时节,也是借着节日促销购买时令秋装的良机。

走进泰城的几家大型商场,立马被国庆的节日气氛所包围,打折、积分、送消费券等等促销手段层出不穷。

泰安中百大厦于9月28日举行5周年店庆的同时,一并拉开了国庆促销的大幕,大幅让利活动可谓前所未有,比如穿着类商品5.5折起大抢购,购满300元送200元代金券等。另外,部分服装更是低至3折起,指定新品秋装上市便打折。

为了打赢国庆消费战,银座商城各门店早早便做出了主题为“秋舞缤纷欢乐购物国庆篇”的促销活动,提前

实现了国庆大放“价”。活动从9月28日一直延续到10月7日,其间部分穿着类、皮具、镶嵌类产品惊喜折扣6折起,单张发票满168元,还可参与抽奖等活动,最高奖项为价值1000元的银座购物卡。

辛苦工作了几个月,用好“衣装”犒赏自己也是理所应当,只要手中资金允许,在国庆节里“扫货”是比较理性的选择。

### 家电类>> 在“硝烟”里淘取战利品

对于家电经销商来说,任何一个假期,都不如“十一”黄金周能提起他们的兴趣,各个商场之间的比拼花样繁多,可谓硝烟四起,历年国庆节期间的家电销售量也屡次证明这种竞争的必要性。早在数天前,个别品牌家电和商场都纷纷做起了宣传,明里暗里较足了劲儿。在“十一”的这场家电“比拼战役”里,消费者很自然地当上了“渔翁”的角色。

泰安本土家电商场——三源家

电,为了国庆期间让利消费者,推出全场大返现:平板电视类满1000元返200元,空调类满1000元返100元,冰洗类满1000元返300元,生活电器类全场8折起,购物博大礼等,用“眼花缭乱”形容这些活动一点不为过。国美电器的“来就送食用油”活动在吸引消费者上丝毫不逊于打折的诱惑力。攒够人气的基础上,力推返现、赠送,满2000元送400元,满3000元送600元和套购赠

送液晶电视的持续上演,让家电商场变成十足的“淘货区”。

在所有备战黄金周的家电种类中,可圈可点的还要数空调,冬季即将来临,取暖费用的上升以及空调自身所具备的优势,使它再次站在了“风口浪尖”上。综合种种因素,空调的销量再次创新高似乎并不是什么问题,打算买空调的市民不妨考虑一下,在“十一”或许能买到一台物超所值的货品。



“十一”黄金周来临,中百大厦提前迎来了消费大潮。  
本报记者 李芳芳 摄

### 家居类>> 装修旺季,购家居用品别盲目

十月是装修的传统旺季,居然之家泰安店自9月22日就筹备好了大型促销活动,满足消费者们“国庆购疯狂”的购买愿望。活动期间,购买家居用品、建材满1000元直降100元现金,全场成交后消费者可再次享受到9.5折的优惠。另外,节日期间,商场内的数百个品牌商家共推出数千款特价产

品,让消费者们可以在卖场内挑个够。即便“十一”黄金周是装修和选购家居用品的好时机,但消费者们也一定不要大意,消费要有计划性。另外,业内人士建议,十月里有装修意向的消费者,在没有确定装修风格之前,最好不要提前购买主材。由于装修的工序复杂,无论是居室的布局还是主材

的选购都会影响整体装修风格。没有明确装修风格的情况下,盲目购买主材,很难达到理想的装修效果。

装修是小事,消费者们在看到如此多的优惠活动时,难免会心动手痒,忍不住掏钱买一些不是计划内的家居用品,因此“十一”黄金周里消费,一定要慎重考虑所需,这样才能做到所买物品物有所值。