

“十一”大促销 商场很给力

消协提醒:谨防陷入打折让利消费误区

本报记者 谢晓丽 本报通讯员 李兰山

国庆促销活动

提前开战

在市区各大商场，“国庆好礼不断送、买1000返200”、“存500送500”、“全场半价销售”……等多种多样的促销信息铺天盖地。还有的商家表示十一期间进店就有礼品。

在东昌路与柳园路交界处附近的商业圈，各大商场、卖场都在紧张地筹备着。记者在金鼎购物中心的服装区看到，不少服装都已经开始促销。“一件8折、两件6折”，“买300元减100元”，记者注意到，还有的冬装也有折扣。新东方尚街内不少店主也开始将优惠促销信息贴在门前。“夏装2折起，秋装5折起，冬装7折起，”新东方尚街内的一位店主王女士告诉记者，该店的活动已持续了三天了。“黄金周期间出行的市民比较多，出行前都得选些必备的物品，所以为了赚人气，我们提前开始促销了。”

一些家电、家居卖场也在紧锣密鼓地准备着。海信电视在各大商场推出了限时抢购的活动,家电商场在活动期间推出了购物返券、预存多少送多少、购物刷分期等多项活动。顺屹家居也将假期7天分成了7个不同的置家主题日,7天购物节,天天有优惠。

“十一”黄金周将至,聊城各大商场、超市开始纷纷备战,有的商家为抢夺客户资源,攒人气,抢商机,“十一”未到,但已提前打起了价格促销战。



本报记者 邹俊美 摄

商家加大促销力度

准备十月底结婚的杨女士告诉记者，现在本应该把结婚的东西都准备好了，但她直到现在也没有买家具、订婚纱、找婚庆公司。“就等着黄金周的到来，商家的促销肯定很多，到时再买也不迟。”

五星百货的一名工作人员告诉记者，国庆假期历来是商家很

重视的节日，促销优惠力度较之以往也多了不少。

顺屹家居的一位工作人员告诉记者，上半年由于房地产市场的冷清，所以家居的销售也不比往年。而随着“十一”黄金周的到来，家居的销售开始慢慢火了起来。“十一”是促销的好时机，商家是不会错过的。

业内人士表示，商场之所以在黄金周举办如此大规模的促销活动，并加大优惠力度，首先是因为经历了夏天“淡季”后，目前正是年底销售旺季的开端，能否开个好头对业绩至关重要。其次，消费者“无折扣不欢”，购物趋于理智，只有低价才能将商品换成真金白银。

消费者需求 理性购物

聊城市消费者协会工作人员提醒,黄金周商机多,很多商家纷纷推出各类名目繁多的甩卖价、成本价及让利促销等优惠活动,不少消费者确实在商家真实、合法的优惠让利活动中得到了实惠,但部分商家也存在着暗藏消费陷阱的行为,消费者需要慎识促销活动中的消费陷阱,理性购物才能获取真正实惠。

市消协提醒，商家降价打折会经常使用“先升后降”、“明降暗升”等几种方式，以吸引消费者。消费者在消费时必须保持冷静，这样才能做到权益自保。消费者最好货比三家、冷静弄清促销规则后再出手，并记得索要发票等购物凭证。

同时，商家需要注意的是“降价或处理商品概不退货”“拥有活动最终解释权”等条款，实际已侵害了《消费者权益保护法》赋予消费者的公平交易权、知情权，属于典型的不公平条款。降价商品不等同于处理品、残次品，顾客应享有退货的权利，此外在销售处理品时还应明确说明处理原因。而消费者如果遇到类似情况均可保留投诉权利。

聊城新广源销售服务店 贵宾热线：0635-6106666 6105888 山东统一客服电话：96658
地 址：建设路东首路北新开汽车城院内

阳谷通达: 6391111 东阿华通: 3271234 范平金达: 4289118 高唐亨亚: 3977377 临清龙城: 2359799 冠县冠达: 3275777