

一场雨雪带来了今冬的第一次降温,电暖器成了消费新宠,记者在家电卖场了解到,近期——

电暖器“热”了,空调还要“冷”一段



□记者 宋扬文/图

一场雨雪过后,立冬以来一直咋寒还暖的天气在昨日戛然而止。

气温猛一下降低了好几摄氏度,人们纷纷穿上了冬装,家电市场上,电暖器的销售“热”起来。记者走访发现,各式各样的电暖器满足了不同消费者的需求,而热风空调却因价格偏高依然遇“冷”。



顾客在商场选购电暖器。

1 传统“油汀”受欢迎

昨日11时,八方电器青年官店里,有好几位顾客正在咨询。经过挑选,市民张先生和老伴儿买了一款788元的“S型”油汀电暖器。两位老人家住老城区西大街,家里没装暖气,天气冷了,两人赶忙前来添置电暖器。

该店销售主管唐党民介绍,近段时间电暖器销量猛增,比前期增长了4倍左右,由于老城区很

多地方没有装暖气,因此电暖器很受欢迎。

和张先生一样,不少顾客愿意选择传统的油汀电暖器。销售员杨瑞霞告诉记者,油汀电暖器20世纪80年代就已问世,它的特点是散热效果好,保温时间久,使用寿命长,尽管市面上出现了许多新机型,但不少顾客依然青睐油汀电暖器。

2 新型“欧快”有市场

在一家以新型电暖器著称的品牌专柜前,一位男士买了一台欧式快热炉。他告诉记者,“欧快”加热速度快,外观轻薄好看,因此选择了此款产品。

销售人员刘先生称,“欧快”的特点是即开即热,升温速度很快,防水功能好,外观时尚,但余热时间相比“油汀”来说较短。“欧快”比较适合年轻

消费人群,或者对保温时间要求不高的消费者。

该销售人员还介绍了一款新型复合型快热炉,记者发现,这款快热炉类似“油汀”和“欧快”的结合体,据悉,这款快热炉加热、散热、储热功能都比较强,并且耗电量低,价格较普通电暖器贵10%~20%,选择此款的多是一些勇于尝鲜的消费者。

3 空调价高问津者寥寥

电暖器卖火了,带有暖风的空调是否也开始热销呢?昨日中午,记者在苏宁电器中央百货店看到,尽管不少空调上标注着“暖风”、“最高补贴350元”等字样,有的还打着“强力速热,3分钟暖房”的广告语,但问津者寥寥。

该店空调督导任昊告诉记者,近期尽管空调价格已经比旺季下调了10%~15%,但消费者似乎并不感兴趣。他说,由于商圈性质决定

以及该店消费群体以中、青年人为主,因此在取暖器方面主推暖风空调,而电暖器上货却并不多。

空调比电暖器加热面积大,但耗电量却高不了多少,因其价格较高,对不少消费者来说,需要慎重考虑。任昊分析,随着气温进一步下降,尤其到12月中下旬家电商家的促销力度加大,购买空调的人数会有所上升。

4 买电暖器先了解再选购

“油汀”、“欧快”、“小太阳”、“暖风机”……五花八门的电暖器看得人眼花缭乱,每个品牌都有着不同的卖点和主打产品,消费者如何选购呢?

业内人士指出,首先消费者要搞清楚各种电暖器的用途和特点,对应自己的需求选择适合的电暖器。如“油汀”比较适合整体加热,不同的功率,对应不同的加热面积,若面积大选择小功率电暖器,加热效果一定不理想;又如“小

太阳”价格比较实惠,但它只能局部加热或作为辅助热源。

其次,要选购正规厂家和品牌的电暖器。电暖器的安全性能要求较高,消费者在这方面要多留意,选择信誉和售后好的品牌,并注意不同品牌的主打产品是哪一种。

最后,消费者在选购时一定要现场试验,对其加热速度、余热保持时间等进行实际测量。

为买便宜菜 “乔装店小二”

□记者 赵玉杰 实习生 刘伟伟

“以酒店采购人员身份买菜比普通市民买菜竟然便宜很多。”近日,市民刘师傅发现,由于蔬菜批发市场里的菜商将酒店采购员与普通市民区别对待,从而催生了一批冒充酒店采购员的市民。

刘师傅退休多年,农贸市场是他经常光顾的场所,时间一长,他发现,酒店采购人员在蔬菜批发市场采购,批发价要比普通市民购买的零售价便宜不少。28日,刘师傅来到中原农贸城,向四五个菜贩询问冬瓜的价格,他们报价均为每斤1元左右。而后,他又以我市一名酒店采购员的身份再次询问,得到的报价却大不相同,多数菜贩听说是酒店采购,均报出每斤0.5元至每斤0.6元的低价。

正是因为以酒店采购员的名义购菜能享受最实惠的价格,部分精打细算的市民开始乔装酒店采购员去买菜。家住置业家园的刘女士表示,小区内比较熟的几个邻居经常商量,需要买啥菜,然后派代表以某酒店采购员的名义购买大家需要的

蔬菜,每样菜买上五六公斤,买回来用小秤再分,如此一来,每月的菜钱比之前能省几十元。

中原农贸城一名多年从事蔬菜批发的商户任先生表示,蔬菜批发市场里的蔬菜摊点,日收入约有70%以上来自酒店、饭店,市民通常到社区菜市场买菜,所以菜商一般不考虑做散客的回头生意。另外,酒店每样菜的采购量都在10公斤以上,可以薄利多销,这也是针对不同消费群体报价不同的一个原因。

■ 编后

批发、拼菜甚至在阳台上自种,市民在蔬菜方面的“省钱经”可谓不少,但“乔装店小二”去买便宜菜,这还真算得上是个“奇招”。不过说实话,这招真不“鲜”——买几斤菜搞的像地下党似的,累不累呀!依编者看,几家联合起来,派代表定期定点去买菜,时间长了,即便明知不是酒店采购员,相信菜商也会按低价给你,原因很简单,你也是大量购菜的回头客嘛。



绘图 玉明 雅琦

金融常识看过来

家庭理财当心四大误区

目前,对一些个人投资者来讲,更多的是埋头投资,追求利润,而没有对风险、收益、资源、目标进行符合自身实际情况的综合规划与管理,因而无法获得稳定的资产收益。

目前的家庭理财应当心四大误区。

第一,承担了自己无力承担的风险。比如50多岁的人,身体不太好,要准备养老或看病,因而应把资产集中到收入类型上,基金、股票只是一种点缀。

第二,过于规避本金损失的风险。投资于低风险理财产品,结果却无法抗拒通货膨胀对资产的侵蚀。比如对年轻白领来说,在准备买房等重大支出的时候,把钱集中到债券上随时准备变现,这个方案并不适用。

第三,把保险作为投资工具,而忽视

其保障作用。如果缺少保障型险种,家庭收入创造者一旦出现伤病或死亡,家庭经济就会面临崩溃。

第四,对新产品还没弄清楚就贸然买入。比如信托产品,不少老人将其当成债券来买,实际上信托类似于基金,有本金损失的风险,老人对此是无法承担的。

对一个普通收入的家庭来说,家庭综合理财包括开源和节支两方面,并且节支更为迫切。所谓节支,是对各项家庭支出科学排列优先次序。家庭支出按先后顺序可分为三部分:一是固定支出,二是可变支出,三是享受支出。节支主要是节约享受支出,而不是压缩合理支出。子女教育、购房和养老等费用应列入固定支出,将其逐渐积攒起来。开源就是增加新的收入来源,投资理财是开源的主要手段。