

# “秒杀”、“涨价”……又是一年“扫货”时

## 家具促销 岁末“抄底”去

## 会员卡成堆儿 “鸡腿”变“鸡肋”



核心提示

□记者 宋扬 通讯员 张向东

今年准备添置新家具的消费者，不妨近日到一些家具城转转，临近春节有些专柜正低价销售，现在出手或许能买到较为划算的商品。

昨日，记者在我市几家家具商场了解到，为回笼资金和出清样品，不少经销商节前正以低价销售家具。

### 1 家具推出“秒杀价”

昨日，记者在西关金业家具广场发现，不少家具专柜打出了“年底最低价”的广告，导购员招徕顾客时大都如此介绍：年底了，给您最低价。

在某品牌家具专柜，导购员告诉记者，家具平常最低按定价六折销售，最近几天按四六折销售，并表示这已是最低价。

在一家沙发店里，导购员介绍，全场沙

发往常最低只能打七五折，如今不仅六折销售，还有压力锅、电饭煲等赠品。某款沙发在六折基础上又降价500元，顾客张女士满心欢喜地订下了。

在欧陆家具广场，记者发现，也有不少专柜在搞年底特惠。京瓷红木家具还推出了某款沙发、床“限时秒杀价”，其他家具七折销售，而这两样家具价格打五折，较受消费者欢迎。

### 2 有些商家较淡定

家具年底“最低价”促销是不是业内普遍情况？在欧亚达家居广场经营实木家具的王先生告诉记者，一般来说，为回笼资金，增长业绩，春节前不少家具经销商会以低价出清样品。

红星美凯龙家具广场榉木专柜经理邢楠说，有些品牌会在年底进行低价销售，此时对消费者来说的确是较为有利

的购买时机，有的顾客还能以低价预订新商品。但也有某些专柜只在“五一”、“十一”等节假日，或厂家、卖场促销时才低价销售。

该广场曲美家具导购员赵女士告诉记者，她所在的专柜只在厂家做活动时促销，通常网购款原价销售、实木款七折销售，年底售价不变。

### 3 眼下买家具较划算

采访中一些家具销售商表示，春节后家具价格多上涨。经营多年实木家具的王先生说，他已接到厂家通知，其经营的品牌春节后即涨价，涨幅在5%~10%，涨价原因主要是原材料同比上涨。王先生说，家具价格已连续3年春节后上涨，除了木料价格上涨，生产、运输、人工成本的提高等也是导致家具涨价的原因。邢楠告诉记者，她所在的专柜节后家具将调价8%~10%。

记者了解到，有些品牌已经在去年“十一”前和今年元旦后进行了价格上调，节后涨价与否尚不得知。不过，消费者近期预订某些品牌家具较划算。

业内人士提醒，消费者购买低价家具一定要注意签订体现材质、规格、型号等详细信息的合同；送货时要仔细验货；如果对实木和板式贴皮家具分辨不清，购买时要和商家讲清楚，若承诺纯实木家具最好签下“100%纯实木”字样。

## 水果涨价 囤货悠着点儿

□见习记者 赵佳

“橙子昨天还1块1，今天咋就1块2了？砂糖橘昨天才2块，今天就成2块4了！”昨日，在洛阳铁路果品批发市场备年货的王女士发现，仅过了一天，不少水果的价格出现了小幅上涨。

昨日上午，记者走访了我市多家干果、水果市场。在一家经营广东四会砂糖橘的商户处，整箱的砂糖橘几乎不间断地被顾客买走。该商户告诉记者，一箱40斤装的砂糖橘当日售价95元，但前一天的售价仅为80元。

交谈中，该商户的手机响了，接过电话后，他告诉记者，是正在广东进货的人打来的，说受南方雨雪天气影响，砂糖橘的进价又涨了。

经营湖南冰糖橙的某商户告诉记者，

近日受雨雪天气影响，产地的批发价一直在涨，不但批发价上涨，货也不好进。现在离春节越来越近了，物价会跟着涨，这样看来，现存不多的冰糖橙价格自然要涨。

除了水果价格小幅上涨，主要从南方进货的碧根果、榛子等干果类价格也出现上涨。

道南路附近一家干果批发部的老板告诉记者，之前质量较好的碧根果售价每斤35元，但当天同质量的碧根果进价已达到35元，加上运输、人工等成本费，零售价每斤至少得38元。

业内人士提醒，面对年货价格上涨，市民最好保持冷静，不宜跟风买得太多。水果囤积多了，不新鲜还容易坏，会造成浪费；干果类食品也不必囤积太多，目前涨价受南方雨雪天气影响较大，估计不会持续太久。



大把的会员卡，究竟有几张能派上用场？

□记者 赵玉杰 通讯员 李玮 文/图

“说是让利会员，可是没有几张卡能用的。”市民刘先生看到家中一堆会员卡就来气。昨日，记者走访发现，目前许多商家推行会员卡，可市民使用时却时常受限，其价值大打折扣。

“我看到商家在做活动，持会员卡购物可以打九折。”8日，刘先生特意从孟津赶回市区，到纱厂路一超市购物，结果交款时却被告知，只有两件不到10元的商品符合会员卡打折要求，其余5件均属“特价”或“优惠商品”，不能打折。刘先生对此很气愤：“只有两件商品可凭会员卡打折，办卡时又不说明，这样的卡不办也罢！”

走访中记者了解到，现在市区许多商场、餐饮店、KTV等热衷推行会员卡，甚至到了进门就给办卡的“零门槛”地步。不过许多消费者发现，虽然钱包里有厚厚一沓会员卡，但使用时没几张能真正派上用场。除了像刘先生遇到的情况——会员卡打折名不副实，使用范围和使用频率极小，有的消费场所针对所有顾客推出的优惠活动，往往比持会员卡享受打折还要省钱。此外，一些美容店、餐饮店的会员卡直接

成了充值卡，商家要求顾客必须预存大笔现金才能享受相应折扣，顾客手里握着这样一张心里总是没底，担心哪天卡里的钱会随这些店一起“消失”。

许多接受采访的市民表示，前几年只有少数商家发行会员卡，办卡的门槛也很高，比如要在该店累计消费或一次消费达到一定金额才能办卡。那时候会员卡几乎是一种“身份的象征”——在某店消费时能出示会员卡，感觉特别有面子。市民王先生向记者表示，自己曾托关系费了很大周折才办到一张某酒店的会员卡，持卡到该酒店消费可享受八五折优惠。

现在，虽然许多商家推行会员卡，而且办卡的门槛也很低，看似更多的顾客能享受优惠，但实际上商家出于经营成本的考虑，要么会员卡的打折幅度较小——有的会员卡只能打九八折，要么给会员卡的使用设置一定的障碍，使其使用价值大大降低。

对此，市工商局相关负责人表示，会员卡是商家维系固定客户群，保持并提高顾客忠诚度的重要手段，如果商家无节制滥用这一手段，那么其结果只能使会员卡的自身价值降低甚至完全丧失。因此商家最好慎推会员卡。

## 新皮鞋穿了3天就坏 退换还需折旧费？

□见习记者 赵佳

近日，市民张女士拨打本报热线66778866称，她给丈夫新买的皮鞋穿了3天就坏了，向商家讨说法时，商家表示，可以换鞋，但要扣除鞋款的20%作为折旧费。

张女士说，前段时间，她在上海市场步行街一家男装店花了359元给丈夫买了双皮鞋，购买时，店员告诉她鞋子是全皮的。可她丈夫仅穿了3天就发现诸多问题：皮鞋前部起皮，四周开裂，后跟也变形了。

几天后，张女士将鞋拿到商家，希望能够调换，可商家称这是皮鞋厂家的问题，让她先把鞋留在店里，等待厂家的答复。

不久，张女士接到店员的电话，她再次来到该店。店员表示，可以给她换鞋，但需扣除鞋款的20%（70余元）作为折旧费。张女士认为，新买的皮鞋穿了3天就坏，这应是皮鞋存在质量问题，为什么要消费者承担折旧费？

商家则认为，鞋子出现的问题是张女士的丈夫在穿着过程中人为造成的，不属于质量问题，但张女士坚持认为皮鞋质量有问题。

最终，商家和张女士商定，商家收回皮鞋，并给张女士开具一张面值为359元的购物券，她可以拿着此券在该店再次消费。

为此，记者采访了市工商局涧西分局上海市场工商所副所长郭振，他表示，商家向张女士索要折旧费是不对的，从购买到发现问题，时间并未超过15天，按照相关规定，商家应负责修理或换货。

郭振表示，根据《河南省皮鞋“三包”暂行规定》，皮鞋自售出之日起，若有质量问题，7日内可以退货，销售者按发票价格一次性退清鞋款；15日内可由销售者修理或换货，费用由销售者承担。

此外，若维修两次后仍有质量问题，消费者可要求退货，但要承担一定的折旧费。价位在301元到500元的皮鞋，每日折旧率为0.3%。