



河南广融

广交朋友 融通天下

我们买衣服是为了“装点门面”，但也要考虑钱包的承受能力——

既要面子也要“里子”

服装

□本刊记者 郭飞飞

“双十一”期间淘宝卖出了约50亿元的服装，占350亿元总销售额的1/7，其中女装销量是男装的6倍。在日常开支中，服装的占比并不算低，对于女人来说，更是如此。买衣服可不是看中了就买这么简单的事，在那些置装达人看来，怎样买衣服最省钱，怎样才能确保最高性价比，这些都是要考虑的。

1 置装省钱经 达人来支招

人物：燕飞 置装心得：牌子都是浮云 低价才是王道

燕飞是一名刚刚参加工作的公务员，每月工资约1500元的她从不向父母伸手要钱，除去日常开支，每月还坚持存款300元。同事们都很纳闷，她是如何把自己打扮得光鲜亮丽的。燕飞说：“我的置装经验总结起来就是只买适合自己的，从来不看牌子买衣服。同款的衣服在品牌店可能卖

上千元，小牌子的可能只要300元。我的工资不算高，在保证质量的前提下，我肯定会买价格便宜的。不过，到了打折季，品牌店也是我经常光顾的地方。”

燕飞认为，刚刚参加工作的女孩子，不能把所有钱都用于穿衣打扮，一定要坚持量入为出的原则。在她看来，存钱不在多少，关键是要养成储蓄的习惯。

人物：郑先生 置装心得：线上线下相结合 固定品牌得实惠

郑先生目前是一家物业公司的管理人员，他置装时一般会选国内一线品牌的中高端产品。郑先生说：“我一般会先到实体店转转，看到舒适、有质感、款式新的服装我会上身试一试，如果合适的话，我就会在网上搜索同款

服装的价格，然后确定是线上购买还是线下购买。”

郑先生本人比较喜欢军旅风的时尚男装，是战地吉普等品牌的忠实客户。“我经常购买固定品牌的服装，不仅能积分，还能享受折扣。”郑先生说。

人物：景女士 置装心得：低价优惠不常有 该出手时就出手

对穿衣打扮颇为讲究的景女士在买衣服方面自然也是高手，她一般选择在商场店庆、节假日搞活动期间购买服装。她说：“全年买衣服最划算的时间段是9月至10月，这时候夏装处于清仓阶

段，秋冬装处于反季销售时期，价格都相对较低。”

热爱购物的景女士自然不会错过“双十一”网购狂欢节。她给我们算了一笔账：11月11日当天她一共买了8件东西，对比12日的价格，靴子省了330元、上衣省了80元……虽然有两件衣服价格不变，但还是省下了550元，如果把参照物换成实体店的价格，省得就更多了。所以景女士由衷地感慨：“要是天天都是‘双十一’就好了！”

2 置装经 男女有别

在逛街买衣服方面，男人和女人简直来自两个不同的星球。男人纳闷：女人逛了那么一大圈为什么可以什么都不买任何东西？女人纳闷：男人为什么看中了就买也不比较一下价格呢？下面我们就来说说这里面包含的经济学原理。

对于男人来说，逛了一整天，总不能白逛，要不之前的时间、精力就白白投入了，所以期待着购买一件商品让自己的投资变得有价值，这就陷入了沉没成本的误区。沉没成本经常会导致我们为考虑过去的付出而在购物时浪费更多的时间、精力和财力。这就好比一个男人买了一条不合身的裤子，不仅无法挽回已经付出的成本，还可能招来家人的埋怨。

女人在购物时喜欢货比三家，也就是经济学上的联合评估，与之相应的单独评估即是对单独一个商品的评价。女人喜欢联合评估是因为她们相信，商品的优劣是在对比中产生的，比较越多，她们越能选出好的。其实联合评估也是有其缺点的，就好比经过千挑万选，女人终于挑中那件“不买会死”的衣服，回到家后才发现“不过如此”。

我们在单独评估的时候，往往注重那些容易评价的因素，在联合评估时则会注重那些不易评价的因素。如选择买哪种裙子，女人会考虑衣领、腰带、花边、颜色、扣子等，但是衣服买回家后她会更注重衣服的舒适度和款式。换言之，买到商品之后评价的方向就会变化，这就是为什么有时候货比三家并不利于我们做出正确选择的原因了。

Tips

1. 网购时，对于可买可不买的衣服，可以先加入购物车，一周后再决定是否购买。
2. 网购不等于低价，可将同款商品在不同电商之间进行对比后再选择在哪个电商购买。

