

## 消费·热点

商场黄金柜台前挤满消费者



马年春节,外地不少百货商场表现低迷,我市百货业逆势而上——

## 老牌百货稳中赢 新开商场“开门红”

□记者 宋扬 文/图

高档礼品卖不动了,百货商场遇冷了,这是马年春节不少城市呈现出的消费势头。可是,如果您在马年春节逛过我市几家大型百货商场,就会发现无论是从客流量还是从销售情况来看,整体形势还不错。

近日,记者对春节销售情况进行走访后发现,在差异化经营和特色促销活动的带动下,我市几家百货商场的销售额都出现小幅增长的势头,一些百货商场还迎来了“开门红”。

### 2 新开商场人气旺,马年迎来“开门红”

“从春节到情人节,我们商场的销售情况一直不错,环比增长了50%,超过了我们的预期。”大商新玛特洛阳总店副总经理吴卫涛提起春节期间的销售情况,语气里满是喜悦。

吴卫涛介绍,虽然大商新玛特洛阳总店属于新开商场,但在春节期间客流量很大,日

均达1万人次,超市也异常火爆,日均销量在大商全省各门店排名第二,是其他地市新店店铺的1.5倍。虽然洛阳是我省副中心城市的地位决定了其较强的购买力,但是商超竞争也同样激烈,因此大商新玛特的春节销量表明了其在短期内获得了洛阳消费者的认可,取得了“开门红”。

### 3 过年大家都买啥? 女装珠宝最热销

我们了解到,春节期间,王府井百货各品类销量都有所增长,其中童装和女装较平时销量增长明显。同比来看,化妆品类销量增长近20%,珠宝类基本持平,钟表类增长近60%。

刘帆介绍,春节期间商场客流量很大,情人节当天出现井喷,适合送礼的化妆品、珠宝首饰、腕表、女装等,在情人节前后销量增长明显。

大商新玛特洛阳总店春节卖得最好的是女装,环比增长27%。过年人们喜欢穿金戴银,加上年前国际金价走低到春节期间又有所提升,买涨心理导致大商新玛特珠宝类商品销量环比增长20%。

### 4 促销依然有效,互动最赚人气

业内人士认为,我市百货行业之所以能在今年春节取得较为乐观的业绩,与大幅优惠措施和各类互动体验活动密不可分。与此同时,差异化经营让商场之间的硝烟味儿不再那么浓。

王府井百货今年从1月31日(正月初一)至2月16日(正月十七)活动不间断,将活动分为春节和情人节、元宵节两个时段。两个时段的优惠促销活动有所不同,第一时段注重传统年味,第二时段注重年轻人

的参与和情人节送礼。这些活动带来了较高人气和销售额,以巧克力为例,销量同比增长69%。而一些高端化妆品品牌的进驻也将不少追求品质的消费者留在了洛阳。

大商新玛特春节期间的“40元或45元当100元花”的优惠活动非常诱人,符合商圈定位的中端服装品牌也成功赢得洛阳年轻时尚消费人群的青睞。同时快闪、豪车展、名表抽奖等互动活动,吸引了大批年轻人前来消费。

## 成人之美

去约会不知道化什么妆?想扮靓不晓得梳哪种发型?参加party不清楚如何装扮?不用担心,把这些问题统统交给我们!

从现在开始,如果您有装扮方面的问题,请@洛阳晚报-消费周刊(新浪微博),与我们联系,我们将请专家为您打造属于您的美丽。欢迎您和我们一起发现美,创造美!

## 轻轻摇一摇 化妆水的“秘密”就揭晓

□记者 高亚恒 文/图

最近天气变化多端,时而飘起小雪花,时而暖阳高照,虽然这样的天气给平淡的生活增添了些许乐趣,但西工区的汤女士为此十分烦恼。

“我的皮肤比较敏感,碰到忽冷忽热的天气就容易过敏、泛红血丝。”汤女士说,她听说敏感肌肤的人不能用含有酒精的化妆水,可她不知道这个说法是否正确,也不知道该如何辨别化妆水里是否含有酒精。

18日上午,洛阳丹尼斯百货佰草集专柜的美容顾问向我们讲解了有关化妆水的一些“小秘密”。

该专柜的美容顾问说,最近前来咨询购买护肤品的人很多,其中许多人的肌肤和汤女士一样,都受不了“喜怒无常”的天气,从而出现红血丝、干燥等症状。

该美容顾问说,所谓的“敏感肌肤的人不能使用含有酒精的化妆水”其实是个误区,如今市面上绝大多数的化妆水或多或少都含有酒精,因为酒精有消炎、舒张毛孔的作用,只要在调配时较好地掌握了酒精的浓度,就能起到改善肌肤的作用。

那么,如何分辨化妆水的优劣呢?该美容顾问表示,可通过摇晃化妆水来判断。一般来说,泡沫较多的化妆水营养成分也较多。泡沫均匀、细小且经久不消的是品质较好的化妆水(如图);泡沫很大且很快消失的,则表示营养成分不是很多,且酒精浓度较高。

此外,质地较稠的化妆水营养成分较多,适合年龄较大的女性或者干性肌肤的人,混合性肌肤的人也可在秋冬季节使用;质地较稀的化妆水比较清爽,适合年轻女性或者油性肌肤的人,混合性肌肤的人可在春夏季节使用。对于敏感性肌肤的人来说,应注意不要选择含有香料的护肤品,否则会增加过敏概率。

