

## 节能家电补贴政策正式退出舞台,我市家电销售骤然降温

# “后补贴时代”,家电市场何时回暖?

核心提示

6月1日,节能家电补贴政策正式退出舞台。在相继经历了享受“家电下乡”“以旧换新”和节能家电补贴等国家政策的时代后,家电行业迎来了真正意义上的“后补贴时代”。截至目前,国家还没有出台新一轮刺激家电消费的政策,在此背景下,我市家电卖场如何招徕顾客、拉动消费?记者对此进行了采访。

### 3 应对:自食其力,改打“促销牌”

面对明显回落的销售行情,我市一些家电商表示,虽然节能家电补贴政策到期搅动了市场,但这只是暂时现象,他们对日后的家电销售持乐观态度。一位家电商坦言,家电属于生活必需品、大宗消费品,从某种意义上讲,不管价格高低,消费者都会购买。

车炳恒表示,家电商不能总是靠国家政策“吃饭”,靠国家政策刺激来销售,如今到了真正“断奶”的时候,更需要家电商“八仙过海,各显神通”。目前,他正在积极联系厂商,希望能加强与厂商的互动交流,通过厂商降价、让利,多推出一些优惠政策,再次激起消费者的消费欲望。

苏宁电器、国美电器等家电连锁卖场负责人则表示,他们正在等待总公司的相关政策。政策出台后,他们将积极部署落实,推动家电销售量平稳增长。

而一些家电卖场已经撤下了节能家电补贴的大幅宣传标语,取而代之的是自行组织的各种促销活动。某家电卖场负责人表示,节能家电补贴政策到期后,家电价格恢复正常。目前各大厂商的促销计划预计从下周起密集出台,有购买家电意向的消费者不妨到时候多了解一下。

本报见习记者 孙小蕊

## 出境游,网上代办签证需规避风险

暑期出境游是不少市民的新选择,但复杂的签证办理手续让人感到头疼。随着电子商务的发展,在网上代办个人旅游签证逐渐流行。业内人士提醒,网上代办签证虽省省力,但个人信息安全难保障,消费者需谨慎选择。

### 省省力受青睐

记者走访市区一些旅行社了解到,暑期临近,咨询、报名出境游的市民越来越多,最热的是欧美线路和东南亚线路。

“找旅行社代办泰国旅游签证要花400元左右,找网店能便宜100多元。”计划暑期到泰国旅游的市民赵亮说。

记者了解到,出境旅游签证一般都由旅行社代办,游客需缴纳一定的手续费,如代办美国签证的手续费2000元左右,代办日韩签证500元至600元,代办泰国签证400元左右。

记者在网搜索“代办签证”发现,网上提供的代办签证服务适用的有美国、泰国、日本、韩国、马来西亚等多个国家和欧洲。网上找商家代办签证的最大吸引力在于价格,比找旅行社门店代办便宜不少。比如,代办韩国签证,只要300多元;代办欧美国家的签证,只要1500元左右。

### 个人信息安全难保障

代办签证的费用一般包括固定的签证费和中介服务费等,前者通常是“统一价”,但后者会出现一定差别。旅行社实体店运营成本比网店高,中介服务费自然也会高些。

网上代办签证虽然快捷实惠,但记者仔细查看商家信息后发现,各网店资质良莠不齐。业内人士表示,市民若是选择网上代办签证,需要将办理签证所需材料,如护照原件、身份证和户口簿复印件、个人证件照等交给网上代理商。对于办理签证时的大量个人隐私信息,有专业服务资质的商家会有一定的保密措施,而其他个人和网店的职业素养就很难把握了。

此外,由于签证是否通过的决定权在使领馆手中,中介只是起到按照使领馆的规定递交相关证件和资料的作用。一旦签证被拒签,按使领馆规定,签证费是不予退还的。因此,一旦拒签,网上代理商不退签证费用也是个问题。

### 网上代办签证需谨慎

一些旅游业内人士表示,虽然网上代办签证省省力,但市民选择网上代办签证时一定要谨慎。首先,应审核该网上服务机构是否具备办理签证的资质,是否可以办理出国签证业务,以免上当受骗。其次,尽量选择正规旅行社的网店,正规旅行社通常会在网店上列明自己出境游经营许可证号码。此外,在付款前要看清楚条款,比如包含哪些费用,要递交哪些资料,代办时间长短等。

本报记者 戚帅华

## 市农发行5.5亿元资金助力夏粮收购

本报讯 昨日记者获悉,中国农业发展银行洛阳市分行已备好5.5亿元收购资金,助力夏粮收购。

我市今年小麦种植面积377.13万亩,预计总产量22.5亿斤,其中商品粮8.5亿斤,经测算需要收购资金约5.5亿元。农发行洛阳市分行将支持中央储备粮洛阳直属库敞开收购,预计收购小麦3.57亿斤;支持龙头加工及购销企业做好市场化收购,预计收购小麦1.23亿斤。

目前,农发行洛阳市分行已认定22家企业的收购贷款资格。前期8000万元粮食收购铺底资金贷款已经准备到位,将根据小麦收获进度,提前向参与夏粮收购的企业发放,切实做到“钱等粮”。

(戈晓芳 何路军 胡宁航)

## 王敬之、邓丁三、杨静荣将来洛免费鉴宝

## 免费鉴宝名额已满 鉴藏讲座仍可报名

本报讯 7日(周五)下午,由洛阳广播电视报与河南泽华文化投资有限公司联合主办的“泽华文投·艺术品投资鉴藏讲座暨鉴宝评奖会”将精彩启幕,我国著名鉴宝专家王敬之、邓丁三、杨静荣将来洛论道艺术品投资鉴藏并为市民免费鉴宝。

此次活动消息一发布,就吸引了市民的广泛关注,还有三门峡、济源、焦作等周边地区的收藏爱好者打来电话报名。目前,主办方预设的300个免费鉴宝名额已经报满,3位鉴宝专家主讲的“艺术品投资鉴藏讲座”还有少量名额,您可拨打电话64388796、1863888926咨询报名。

王敬之是我国著名的鉴定家、收藏家、书法家,潜心玉器文化研究,在中央电视台《一锤定音》、河南电视台《华豫之门》、北京电视台《拍宝》等节目中担任鉴宝专家。邓丁三曾任首都博物馆副馆长,现任《收藏家》杂志社常务副社长兼执行主编,也是央视《一锤定音》栏目专家组组长,致力于瓷器研究30多年。本周五出版的《洛阳广播电视报》,将开辟专门版面详细介绍这3位鉴宝大师。

6月7日下午和6月8日,3位专家将和到场读者分享艺术品鉴别方法、价值判断、投资前景等。6月9日,鉴宝专家将为市民免费鉴定玉器、书画和瓷器。需要提醒大家的是,每名持宝者最多可带两件藏品入场。(张书锋)

### 1 现状:家电销售骤然降温

昨日,记者来到苏宁电器宝龙广场店,选购产品的消费者不多,卖场里有点冷清。“之前,不少消费者抢搭政策末班车,提前购置了家电,最近几天的客流量并不大。”一名销售员告诉记者。记者随后又走访了两家家电卖场,发现情况都差不多。市民王萌说,自己想换一台平板电

视,还没来得及买,政策就到期了,这样一算,要多掏400元。“不如再等等,看看还有什么新政策。”

对如今的冷清场面,不少家电商表示在意料之中。“同有节能家电补贴政策时的热闹场面相比,现在卖场的生意下降了三成。”容威集团董事长车炳恒说,家电销

售短期内出现销量下滑并不意外,主要原因有三点:一是部分消费者赶搭政策末班车,提前购置了家电,释放了一部分消费需求;二是节能家电补贴政策刚到期不久,大部分家电厂商、卖场正在商讨对策,还没来得及推出新的销售计划;三是部分消费者持观望心态,暂时推迟了消费计划。

### 2 回望:政策拉动效果明显

让车炳恒念念不忘的,是节能家电补贴政策时代创造的惊人销售业绩。5月31日当天,容威家电的一个卖场的销售额在40余万元,卖场内人群熙熙攘攘,每个销售员都能开出一叠单子。但紧接着,6月1日的销售额就开始急剧下滑,跌到了如今的每天20万元左右。

在我市很多家电商看来,国家推出的刺激消费政策对拉动家电消费效果非常

明显。比如说,“家电下乡”满足了农村的家电消费需求,家电“以旧换新”迎合了消费者淘汰老旧家电的需求,节能家电补贴则让消费者更多地关注节能家电。

“从这种意义上讲,国家对家电行业推出的政策效果非常明显。”车炳恒说,经过多年的政策宣传和积极营销,如今,节能环保的观念更加深入人心。现在,销售员不需要苦口婆心地介绍,消费者会自发

地选择节能产品。

既然节能家电补贴政策刺激消费、推广节能产品效果明显,那么补贴政策是否需要延期?对此,我市业界持不同意见。有人认为,推广节能产品是好事,国家应该继续加大支持力度,延续补贴政策;也有人认为,国家持续推行刺激政策会扰乱家电正常的销售规律,可能会造成过度消费、浪费等问题,从长期来看不利于家电行业发展。

# 端午小长假,多趟临客停靠洛阳

## 停靠洛阳临客车次一览

6月9日至12日	L8047次(郑州至灵宝)	5:13从郑州发车	7:00到洛阳站	9:33终到灵宝
6月9日至12日	L8048次(灵宝至郑州)	10:01从灵宝发车	12:50到洛阳站	14:57终到郑州
6月9日至12日	L7968次(洛阳至商丘)	6:20从洛阳站发车	11:32终到商丘	
6月9日至12日	L7967次(商丘至洛阳)	13:50从商丘发车	18:24终到洛阳站	
6月9日至12日	G657次(北京西至西安北)	11:06从北京西站发车	14:54到龙门站	16:47终到西安北站
6月9日至12日	G658次(西安北至北京西)	10:40从西安北站发车	12:17到龙门站	16:26终到北京西站
6月9日至12日	G665次(北京西至西安北)	16:53从北京西站发车	21:04到龙门站	22:44终到西安北站
6月9日至12日	G666次(西安北至北京西)	17:07从西安北站发车	18:50到龙门站	22:50终到北京西站
6月10日至13日	G845/4次(广州南至西安北)	13:53从广州南站发车	21:17到龙门站	22:57终到西安北站
6月9日至12日	G846/3次(西安北至广州南)	13:45从西安北站发车	15:28到龙门站	22:46终到广州南站
6月9日至11日	D5097次(郑州至三门峡南)	15:04从郑州发车	15:51到龙门站	16:53终到三门峡南站
6月9日至11日	D5098次(三门峡南至郑州)	18:02从三门峡南站发车	19:03到龙门站	19:55终到郑州
6月9日至12日	4706次(南阳至洛阳东)	9:22从南阳发车	14:49到洛阳东站	17:01终到郑州
6月9日至12日	4707次(郑州至洛阳)	17:40从郑州发车	20:14终到洛阳站	

制图 银刚

## 小小饰品店,也有“大文章”

流行饰品,对天生爱美的女性来说有着特殊的吸引力。走进饰品市场,个性、时尚、新颖的饰品被不同年龄段的女性包围着的场面,屡见不鲜。

在西工区某时尚购物广场,李姣经营着一家小小的流行饰品店,不仅生活充实,还有可观的收入。

### 偶然机遇 半路结缘饰品店

李姣的流行饰品店虽不到10平方米,但品种丰富,款式齐全。小到发卡、耳环、项链,大到挎包、帽子、防晒服……花花绿绿的饰品让人赏心悦目。36岁的李姣穿着时尚,眼神里透着成熟与干练。

1996年,大学毕业后的李姣先后在郑州从事文秘和销售工作。1999年年底,她回洛和男朋友一起卖电脑配件。

2001年结婚后,李姣和朋友在西工小商品市场合伙做起了童装生意。2009年3月,市场1楼有间商铺要转让,由于转让之前,该店的经营品种变更为饰品,接手后,李姣只能从事饰品经营。一番考虑后,李姣觉得这家店铺的位置很抢手,就把它租了下来,雇人帮忙照看,但她的大部分精力仍放在童装生意上。

“当时,童装生意做得特别好,我每次在进童装的时候,都捎带些饰品。由于没有用心经营,饰品的生意每况愈下。后来,店员陆续走了几个,我这才开始着急。”2011年年初,不认输的李姣离开童装店,发誓要让饰品的生意“起死回生”。



李姣帮顾客试戴饰品

### 找准定位 生意日渐红火

对饰品生意,李姣当时还是个“门外汉”。

刚开始进货时,她喜欢什么就进什么,市场流行什么就进什么,进的货品很杂,但销售情况并不好,货品大量积压。有些货品掉色或过时后,只得扔掉。

看着生意没有起色,李姣根据生意状况控制了进货量,并根据顾客的需求进货,每个季节会进一些当季流行的实用货品,常换常新。在销售过程中,她留心观察顾客对色彩、款式的喜好和各个年龄段的穿衣搭配,发现20岁至40岁的时尚一族

有着较强的购买力,于是她将顾客群体定位在这一年龄段上。

“饰品消费市场正沿着从需求消费到时尚消费,再到个性消费的轨迹前进。许多年轻人有着求新、求异的心理倾向,她们喜欢通过饰品来标新立异、彰显个性。”通过细心观察和摸索,李姣的生意有了起色。后来,饰品店的首饰等饰品和包包等,每一款都十分抢手,许多顾客成了回头客。

为了让自己成为真正的行家,李姣购买了大量时尚书籍学习,并利用业余时间参加整体形象设计培训班,学习梳发型和化妆技巧,在实践中积累经验。李姣用了

10个月时间,让她的饰品店重获生机。

2011年年底,李姣看到西工某时尚购物广场招商,便又租了一间商铺,继续经营饰品生意。

### 待客如友 带来稳定客源

如今,饰品店遍地开花。如何在竞争中脱颖而出?李姣的制胜秘诀是“物美价廉,待客如友”。

饰品店的顾客有一部分是学生,经济能力有限,李姣采取薄利多销的方法,增强对这一消费群体的吸引力。

李姣还根据经验,针对不同年龄段的顾客,推荐适合她们的饰品。“不适合的我不会卖给顾客。顾客只有买了适合自己的饰品,获得周围朋友的认同后,才会二次购买,这样的客源才是长久和稳定的。”李姣说,经营饰品生意以来,她结识了很多朋友,一些年轻的顾客有事没事都爱到店和她聊天。为了增加回头客,李姣还有一套特殊的“生意经”,提供免费修眉、买货品送发型等服务等。

李姣说,只有把顾客当成朋友,不计较个人得失,才能在生意中收获额外的东西。

本报记者 王晓丹 文/图

