



购物

九月将至,各年龄段学生都迎来了开学季,与此同时,学生和家长们也纷纷着手准备开学装备。不过,面对新学期,你真的准备好了吗?本报特推出《开学季》专题策划,为你打造实用、全面的开学攻略,助力新学期。

商家促销 火力全开

日前,大商新玛特郑州金博大店的“开学季特惠季”活动一经推出,就吸引了不少人气。“商场超市的玩具、体育用品、文具、图书等用品也都参与活动,趁着活动买更划算。”一位正在金博大店超市选购物品的家长告诉记者。

“每年开学季都会给店里带来销售热潮。近期,过来选购笔记本电脑的学生很多,4000元-6000元价位的产品是学生选购的热点。”丹尼斯大卫城店一家电脑品牌销售人员说,活动期间,学生凭录取通知书还可享受笔记本电脑立减211元的优惠活动。

据了解,从8月中旬开始,各大商场就陆续迎来学生购物高峰期,运动品牌服饰、箱包、健康桌椅、笔记本电脑等产品持续走俏。针对蜂拥而至的学生、家长客群,商场也纷纷推出“开学季”主题营销活动,力促淡季销售。

在杉杉奥特莱斯广场,开学购物季正火热进行,一大波学生党福利大放送,学生凭学生证等有效证明可以享受多家运动品牌和餐饮店专属折扣。该商场相关负责人表示,各大中小学陆续开学,带动了学生用品进入销售旺季,自开学活动启动以来,多家品牌销量逐日递增。

“装备”换新正当时

本报记者 苏立萌

“我们推有‘新学期新装备’的开学季活动,涵盖服装、书包、学习座椅、电子产品等品类,大多以7折、8折为主,另外,还推出个别产品一口价活动,性价比很高。目前,多家品牌开学季活动持续进行,比如安踏儿童服饰新品两件8.8折、EK书包集赞享新品折扣、李宁童装满额送专属礼品等,再加上各个品牌集中上新,也吸引了一部分家长。”丹尼斯大卫城9楼课桌程鑫介绍。

碰撞七夕 营销造“市”

对于商场而言,6月至8月底是传统消费淡季,在此期间,如何提振销售额是各个商场都在思考的问题。如今,开学季的来临,自然而然成了商场营销的好机会。

“9月将进入商场销售旺季,可以说,开学季营销是今年淡季最后一个活动节点,也是旺季的开场营销。”程鑫说,开学经济提前为“金九银十”预热,效果还是不错的,不少品牌的销售额增长明显。

杉杉奥特莱斯广场相关负责人也认为,营销造“市”,商场开学季集中促销,增加了淡季客流量,提振销量。而今年开学季恰逢七夕,对商家而言,通过多重节点营销,不仅可以

带来庞大的学生客群,还能“取悦”更多的年轻客群。

记者走访发现,截至目前,我市多家商场开学季活动与七夕营销同时展开,各种优惠促销纷至沓来。业内人士认为,这个时间段,势必掀起销售小高峰。

“为了迎合市场需求,抢占市场先机,商场往往会利用特殊节点借机打造‘营销点’,通过‘就势造势’提振销量。眼下,开学季、七夕同时营销,形成促销合力,无疑将给商家带来更多人气。”河南商业经济学会副秘书长任佳说。不过,商场也应认识到,只凭优惠、促销很难完全撼动90后、00后年轻一族,这类消费群体是未来的实力阶层,具有独特的价值偏好,商家还应站在他们的立场,去分析这类消费者的喜好、心理、习惯,不断推陈出新,才能赢得更多市场。

网购“装备” 谨慎下单

“新学期,希望孩子有更崭新的开始,所以这几天一直在给孩子添置开学新装备。刚换了新手机、新电脑,今天主要是给她选洗衣服、鞋子,整个花费将近两万元。”正在中原万达逛街的李女士表示,虽然花费不小,但还是很乐意为孩子买。

在各大商场服装、电脑、手机柜台随处可见学生的身影,不少家长也陪同左右,为孩子挑选合适的开学新装备。而除了各大商场,多家购物网站也处处可见形形色色的开学营销活动,从12期优惠券到特惠狂欢价,赚足了眼球。专家分析,在网购时代,线上营销将使线下销售有所分流。

“现在用的电子产品都是网购的,一方面可以淘到便宜货,另一方面还能对比电子产品的性能,在实体店来回挑选,要舒心很多。”学生认为。

据了解,随着网络的发达以及现代人生活方式和购物理念的转变,购物渠道越来越多,网购开学装备的学生不在少数,并渐成一种消费趋势,线下实体店销售正在遭受网络的冲击。但由于网购并不能提前查看实物,很容易出现消费纠纷。专家提醒,网购时一定要咨询物品详细参数,选择正规、有经营资质的购物平台,同时,要选择信誉好的网店,注意辨别个别平台网店是否存在炒作、刷信誉度等不法经营行为,并在了解商品售后服务之后再谨慎下单。另外,建议主动保留所购物品的网页截图、与卖家的聊天记录等信息,以便发生消费纠纷时可以作为维权证据。此外,大学生还要主动学习消费维权法律知识,提升自我保护能力。

消费相对论 栏目记者 陈茜

大学新生入学消费“悠着点”

现象:近日,考上一本院校的新生小杨算了一笔账:拉杆箱300元,新衣3000多元,电子产品1万多元,交通费1000元,学费、生活费8000元,算下来开学共需花费两万多元。而浙江义乌一位新生妈妈日前因给到杭州读大学的女儿每月1200元生活费,遭到女儿“怒怼”。进入开学季,家长们各路打探求助,新生入学消费多少钱合适?每月给孩子多少生活费合适?开学季似乎正在成为“烧钱季”,考验着家长们的钱包。

随着社会在进步,大学新生开学的“装备”也在与时俱进。除了普通生活用品,笔记本电脑、手机、平板电脑成了大多数大学生开学必备的“新三样”。而要配齐这“新三样”,少则花费数千,多则上万元。而家长给孩子生活费,每月也都超过千元。

为何大学生花费这么多?首先是家长爱子心切,希望尽自己的最大能力来满足孩子的愿望和要求;其次,是孩子的攀比心和虚荣心在作祟。他们涉世未深,自尊心较强,一不小心就会转化为虚荣心和攀比心理。

大学生作为一个庞大而特殊的消费群体,对消费引领和拉动有积极促进作用。而大学生的生活费用不能一概而论,要视家庭经济情况而定,理性科学的消费才不容易在消费中出现问题。添置一些必要的“装备”无可厚非,但凡事要有度,应按需购买、量力而行。

而作为家长,不能因为溺爱而对孩子无原则迁就,合格的父母应多关注孩子人格方面的成长以及能力的培养。控制孩子的不合理经济支出,也是父母教育和引导孩子非常重要的一个方面。

同时,在对学生的引导方面,作为学校和教师,遏制浮躁、功利的社会风气,营造起更理性、更阳光的社会氛围,加大实践课、理财课等素质教育课程的比重,会对学生起到潜移默化的作用。

其实最好的开学“装备”,不是奢侈的衣物,亦非值钱的电子产品,而是新时代大学生所应具有的责任和担当。

金融·理财

光大银行启动阳光理财主题月活动

本报讯(记者张慧)日前,光大银行郑州分行举办“阳光理财主题月活动新闻发布会”,推出光大银行行庆专属理财产品回馈客户,并配套出台系列客户活动。

光大银行郑州分行副行长黄定华表示,光大银行郑州分行早在2002年就推出了阳光金典理财产品,多年来频频推出领先市场的理财产品,已成为值得老百姓信赖的“理财银行”。正值中国光大银行成立25周年之际,为回馈客户,同时也使更多的人能够认识、了解和感受阳光理财品牌,特推出阳光理财主题月活动。

据介绍,阳光理财主题月活动包括“八月暖心生日礼”“资产配置欢乐礼”以及“行庆理财感恩礼”三重礼遇,其中的重头戏当属“行庆理财感恩礼”中回馈客户的高收益理财产品——“八月惠享A”及“感恩专享”。所有客户均可购买“八月惠享A”理财产品,产品购买起点金额5万元(含以上),期限163天,预期年化收益率5.18%;同时,光大银行还为10年以上持续购买该行理财产品的

老客户精心准备了“感恩专享”理财产品,产品购买起点金额5万元(含以上),期限199天,预期年化收益率5.25%。值得一提的是,该产品内部风险评级仅为二星级,较低的风险程度对大部分稳健型投资者或想采取稳健发展投资策略的投资者来说,具有显著的吸引力。

另外,活动产品采取柜台、网银、手机渠道同步发行,通过手机、网银等轻松便捷的电子渠道均可进行理财,所有购买“光大25周年行庆理财”的客户还可免费享受6个月的专业理财规划服务。

又讯 近日,由工信部数据中心联盟组织,光大银行等领衔主编的《金融模块化机房技术》白皮书首发。该白皮书的编制历时两年,光大银行总体负责组织白皮书的编写工作,为金融行业模块化机房建设提供了便捷、高效、低成本、高可靠性的解决方案选择。目前,光大银行已向一、二级分行及支行网点进行模块化机房技术的推广,进一步提高机房运营管理水平。

中原银行携手医院义诊下乡

本报讯(记者王震)近日,中原银行新乡支行联合郑州颐和医院来到新郑市观音寺真太清村惠农服务站,开展“惠农扶贫——健康关怀工程”义诊下乡活动。

活动当日,中原银行新乡支行工作人员一早赶往惠农点所在地,做好前期准备工作。义诊期间,医生认真

对村民进行检查,新郑支行的工作人员则在一旁做好辅助工作,并利用空闲时间为村民普及金融知识和理财产品,村民对中原银行的贴心服务交口称赞。

据悉,此次活动是新郑支行义诊下乡的第三站,今后该支行将继续开展此类活动,助力中原银行在普惠金融发展的道路上不断前行。



理财

进入开学季,对大学生来说,此时会从家长手中获得一笔生活费,由其自由支配。该如何处理每月的生活费?理财师提醒,为避免月初充裕、月底紧缩的情况,建议学生提前养成正确理财观,建立“小金库”,有计划、有目的地消费。

合理筹划“小金库”

本报记者 苏立萌

做好预算 培养财商

近年来,大学生的理财意识普遍增强,特别是随着互联网理财工具的推陈出新,降低了理财的门槛,理财话题在大学生群体中的热度也日益高涨。

“对很多大学生来说,存有生活费的卡是他们拥有的第一张自主管理的银行卡。对于卡中资金,该如何花?建议先做好支出预算管理,其次,做好预算的技巧,并不是做得越紧越好,那样可能会失去理财投资的乐趣以及生活学习的乐趣。”我市一家银行工作人员提醒,预算越详细越好,比如将生活费的65%用于伙食、15%用于社交活动、20%作为临时备用金,具体的规划更有助于培养财商。

另外,家长也应有培养孩子理财观念的意识。在给孩子生活费时,可以一次性给孩子半个月或一学期的生活费,让他们自己统筹规划这部分财务。不过,不少大学生对于第一次拿到这笔不

算少的费用,很难抑制住消费的欲望,因此,家长可提前建议孩子列出这笔资金的支出方向,帮助他们合理规划。

开源节流 按需投资

在积累了一定资金的情况下,一些大学生也希望开始尝试投资理财,增加资金。那么,哪些投资产品是适合大学生选择的呢?根据专家介绍,由于可支配资金不高且承受风险的能力不强,大学生在选择理财产品的时候,应该以那些短期的门槛较低、灵活性较高且风险较低的产品为主。以这样的标准来看,适合大学生投资的理财产品有货币基金、互联网宝宝类产品、票据理财工具等。

“如果资金量小,可选择基金定投,每个月定额投入100元或者几百元,既符合投资资金少的特点,也可使学生通过基金定投强制储蓄,养成攒钱的习惯,帮助学生开源节流。如果资金充裕,

可以做一些固定收益类的银行理财产品的投资,比如5万元左右,可以选择短期的银行理财产品,年化收益率5%左右,收益要比互联网金融理财产品收益高一些。”郑州银行长椿路支行零售经理吴振中说,“如果想随用随取,则建议选择更灵活的余额宝等互联网金融理财产品,这种产品门槛低、流动性很强非常适合学生一族。”



兴业银行联合京东金融推出小金卡

本报讯(记者张慧)近日,兴业银行与京东金融共同推出集储蓄、自动理财、消费于一体的智能联名借记卡——兴业银行京东金融小金卡,预计将于9月1日起在全国推广发行。

据悉,此次联合推出借记卡是双方自今年4月份签订合作备忘录以来取得的阶段性成果之一。与常规银行借记卡不同,该卡具备独特的“智能理财”功能。客户开立小金卡且与京东小金库签约后,当卡内活期账户资金超过1000元(不含1000元)时,超出部分将自动转入京东小金库所关联的货币基金,为持卡人提供高于活期存款利率的投资收益;当持

卡人进行快捷支付、境内POS消费或境内ATM取款等交易时,如果卡内活期账户余额不足,将自动从京东小金库账户赎回差额部分,连同活期账户余额完成支付,不用人工操作即可实现账户资金在银行活期账户与京东“小金库账户”之间的灵活支配,既满足持卡人账户资金的流动性需求,又可获得相对更高的投资收益。

此外,小金卡持卡人还享有众多专属权益和活动优惠。如“精灵信使”短信服务免费、每月前5笔境内跨行ATM取现免费等,享受京东金融专享权益包括网络消费礼包、专属京东金市优惠兑换等。

中国体育彩票 国家公益彩票

体彩郑州西区分中心 公益活动暖人心

近期,体彩郑州西区分中心携手民间公益组织“爱·公益”开展了“爱从这里出发,爱心衣物免费自取”活动的首发仪式。与此同时,体彩人爱心帮扶小组(简称“体彩帮”)也正式成立。

“中国体育彩票,国家公益彩票”,这是一句简单的口号,却包含着重大的社会责任,更是每一位体彩人不忘初心,砥砺前行的动力源泉。据悉,体彩郑州西区分中心长期以来一直在以自己的实际行动,践行公益使命,如:儿童福利院捐赠、敬老院捐赠和贫困山区学校捐赠等各种公益活动,从未间断。如今,随着“体彩帮”爱心公益小组的正式成立,将有更多成员加入其中,共同大力弘扬社会正能量,为更多贫困地区带去亟需的帮助,把爱心继续传递下去,体现体彩人的责任和担当。

首发仪式次日,体彩郑州西区分中心和“爱·公益”一行15人驱车来到新密市平陌镇省贫困村刘沟村开展“爱心衣物,免费发放”捐助活动。虽然烈日炎炎,但是衣物发放现场秩序井然,大家按需挑选适合自己的衣物。活动期间,体彩郑州西区分中心和“爱·公益”共捐献爱心衣物1000余件。

衣物捐赠是对社会资源的再次利用。体彩郑州西区分中心相关负责人表示,希望通过此种方式让更多人将旧衣物捐赠给需要的人,为他们带去来自社会的关爱。

刘锐