



近期,各类学校陆续开学,为迎接新学期,学生和家长们纷纷着手选购开学新装备。而为迎合开学季消费需求,商家瞅准时机,“就势造势”提振销量,推出开学放“价”、开学“点”礼等各种活动,争抢“开学经济”。记者走访发现,除了实体商场、线上电商,今年开学季,跨境电商实体店里的学生身影也明显多了起来。



## 商家掘金“开学经济”

本报记者 苏立萌

### 开学促销 火热进行

“新学期是一个新开始,所以就来商场逛逛,给孩子买些学习用品、新衣服。”正在丹尼斯大卫城为孩子挑选衣服的家长赵女士告诉记者,孩子每学期开学都会添置一些新装备。

从8月中旬开始,我市各大商场、购物中心就迎来学生购物高峰期。记者从郑州锦艺城购物中心了解到,运动品牌服饰、箱包、儿童桌椅、笔记本电脑、学习用品等产品持续走俏,儿童业态销售明显进入高峰期。而针对蜂拥而至的学生、家长客群,一些商场的“开学季”主题营销活动也抢先登场。

在郑州杉杉奥特莱斯, adidas、New Balance、乐卡克、Samsonite等品牌部分产品直接打出优惠价,“学生价”,活动期间,学生凭学生证或录取通知书还能领取一份专属大礼包;丹尼斯大卫城以“新学期新装备”助力“开学经济”,流行服饰8折起、箱包6折起、运动休闲用品6折起等;新玛特郑州国贸店推出“开学‘点’礼”主题营销,满额赠礼品、消费满减等活动吸引了不少人气。

“每年开学季都会带来销售热潮。最近一段时间,过来选购笔记本电脑、手机

的学生很多,中等价位的产品是学生及家长选购的热点。”二七万达一家手机品牌销售人员告诉记者。

尽管目前一些学生已经开学,但是家长为孩子购置开学装备的热度依然不减。在各大商场随处可见学生消费群体,而多家线上购物网站的开学营销活动也铺天盖地,赚足眼球。采访中,有业内人士认为,开学季带来的销售热潮或将持续到本周末。

### 跨境电商 广受追捧

如今,大家消费需求、消费习惯日新月异,进口商品渐受追捧,一些跨境电商平台实体店也热度攀升。今年开学季,除了实体商场、线上电商热闹非凡,跨境电商实体店里的学生身影也明显增多,使开学经济销售有所分流。

记者在中大门保税直购体验中心看到,前来挑选箱包、保健品、日用品等学生开学装备的学生和家长络绎不绝。“海外代购时间长,质量、售后没保障,听说这里进口商品齐全,就带孩子来看看,选一些适合孩子用的东西。”慕名而来的学生家长秦女士告诉记者。

专家分析,多元化、潮流化更能吸引

学生客群,一些跨境电商平台实体店可以提供更丰富、更个性、更新潮的产品,“取悦”更多的学生和年轻客群。

据了解,跨境电商平台实体店是新零售的体现,主要为消费者提供品类多样的进口产品线下购买场景,打造线下流量入口,将线上平台及线下实体店,整合为全开放营销平台,给商家带来大量的客户和流量,同时给消费者提供优质、可靠的商品和服务。

“现在很多商家在试水新零售,通过O2O实体店的方式提升消费体验,这是当前线上线下消费深度融合的一个新趋势。今年锦艺微城线下体验店微乐优选的开业以及锦艺城C区中大门店的开业,都是对新商业模式的探索和尝试,开学季期间也取得了较好的销售成绩。”郑州锦艺城购物中心相关负责人表示。

### 理性消费 “经济”开学

对于商家而言,开学季的到来,为商场造就了一个营销好机会,也将掀起一个销售小高峰。“9月将进入商场销售旺季,因此,开学季营销是今年淡季最后一个活动节点,也是迎接旺季营销的一个起点。”郑州杉杉奥特莱斯相关负责人表示,截至

上周末,不少品牌销售额增长明显,可以说,开学促销为接下来的商场周年庆和“金九银十”销售起到了预热作用。

不过,也有专家表示,商场利用特殊时节打造“营销点”,“就势造势”提振销量,虽然有助于增加商场客流量,但在消费群体逐年年轻化,消费观念、消费喜好正在发生变化的当下,还需在活动形式、消费模式方面推陈出新。而对于家长而言,开学季期间则应避免过度消费、冲动消费,让孩子“经济”开学。

记者从一些学生的购物清单上看到,手机、笔记本电脑、相机等贵重物品也被列入其中。而家长对孩子的开学装备几乎是应有尽有,小到书包文具,大到电脑手机,尽可能地满足孩子的要求。“从八月初就开始为孩子准备开学物品,换了新手机、新电脑,还买了一套健康桌椅,当然,开学新衣服、新鞋子也不少,总共花费两万多。”一位家住二七区的学生家长说,尽管花费不菲,但还是很乐意给孩子买。

对此,建议家长在选购孩子开学装备时再三比对,选择更经济划算的产品。消费时,应避免冲动消费、过度消费、盲目消费,面对一些昂贵物品应理性选购,以免让孩子养成浪费、奢侈、攀比等不良习惯。

## 消费相对论

栏目记者 陈茜

### 视频网站靠“套路”能走多远

新闻:“没想到,花钱购买了会员,还是要看VIP专属广告,真是防不胜防。”在爱奇艺、优酷、腾讯等视频网站观影时,为免去广告,很多用户选择充值成为会员。近日,一些用户发现即使是会员,观看视频时也依然会有广告弹出,只是被网站美其名曰为“专属推荐”或“小剧场”。有报道称,这是因为视频网站在竞争时,争相抬高视频内容的购买费用,在巨额的版权费支出情况下,视频网站为了回本,对VIP会员也推送广告。

近年来,随着越来越多的热门剧集在视频网站优先播放,许多用户选择购买会员抢先收看,同时还有一个原因就是希望享受会员权益可以免去广告。而且视频网站在会员权益的宣传上大多也会使用“免广告”等字眼宣传,使大部分用户以为购买会员后可完全避免广告,但实际上,不少用户反映,即使成为会员,视频开头还是会弹出广告,名为“VIP专属推荐”,或者剧中中间插播所谓“小剧场”广告,有些甚至是强制性植入无法关闭。就这些广告现象,有些视频网站在页面并不显眼的地方以小字添加了会员服务协议的链接,就“VIP专属广告”进行说明,但这些链接由于位置靠边、颜色浅、字号小,很难被用户发现。视频网站“套路”连连,无疑是没有尽到充分提醒的责任,误导了消费者。靠这种“擦边球”行为,赢得了现在,但能走多远还未可知。

虽然广告作为视频网站的重要收入部分无法完全避免,但平台在广告权益上的宣传确实“吃相难看”。消费者花钱买VIP,就是想在享受视频服务的同时,免去广告的打扰,但视频网站的“小聪明”,却大大降低了用户体验,不仅侵犯了消费者的合法权益,也涉嫌广告虚假宣传。

其实,在开通会员这一行为中,用户实际上就是和网站方签订了一份合同。《中华人民共和国合同法》中规定,各视频网站作为合同的制定方负有提醒义务,即对于“付费后仍会有专属广告”等细则,应在格式条款中以明显的方式提醒消费者,如必须选择同意该条款才能付费、对相关内容进行字体加粗等。此外,《中华人民共和国广告法》中也有规定,以虚假或引人误解的内容欺骗、误导消费者的,构成虚假广告;商品的性能、功能等与实际信息不符的,构成虚假广告。如果平台方的宣传内容明显与产品内容不符,又没有尽到提醒义务,是要承担法律责任的。

既然宣传了“免广告”,就该做到服务到位,如此尔反尔,就是没有把会员的权益放在首位,作为平台方,应引起重视加强改进,不能装聋作哑。同时,消费者在购买相关服务时,也应认真阅读相应条款,以维护自身权利。



随着九月的到来,又一批新生踏进大学校门。面对消费需求增加的大学生涯,如何打理好自己的财务?专家认为,对于大学新生来说,上好理财第一课尤为重要,不妨培养正确理财观,合理利用手中零花钱,充实自己的小金库。

## 你的理财规划准备好了吗

本报记者 苏立萌

理财专家:刘晨煜 光大银行郑州大学路支行理财经理

问:大学生在选择线上理财产品时,有哪些注意事项?如何防范风险?

答:为了让学生能够安全、便捷地通过线上选择、购买理财产品,建议大家关注以下四点:1.选择正规合法的购买平台,知名网站或商业银行的线上平台为最佳选择;2.知悉产品风险等级,根据国家资管新规,理财产品不允许承诺刚性兑付,即存在亏本可能;3.产品收益均为预期年化利率或之前的历史净值,不要理解为你购买该产品后一定会取得的利息收益;4.注意产品办理赎回或到账的时间规则,避免出现急用钱却拿不到的情况。

问:大学生理财,哪些低风险的产品更适宜?

答:目前资本市场,可推荐的低风险产品包括:存款(定期存款和理财通);国债(凭证式和电子式);国债逆回购;银行稳健型理财产品;货币基金。以上推荐产品,购买起点金额、存期、起息日、到账日、预期年化收益率、付息方式有所不同,大家购买时可关注上述要素,根据个人需求进行产品选择购买。需要提醒的是,理财通存款产品方式灵活,起点金额低,达到约定金额自动按照约定存期转存。另外,购买基金时,可以考虑基金定投的方式,每月定时定额,约束自己养成理财投资的习惯。

问:大学生是否适合办理信用卡?如何选择适合学生族的卡片?

答:各家银行针对在校大学生推出特定卡种、信用额度较低(几百至几千元不等)的信用卡,信用卡的使用记录被记入中国人民银行的个人信用报告。在校大学生如果能够适度合理消费按时还款,可以到银行网点申请办理信用卡,从在校期间就为自己积累一份良好的信用记录。不同银行针对大学生专属信用卡设立不同优惠,如存取款功能免费、特约商户优惠、免息分期等,大家在办理前可以向银行客服或者网点工作人员进行详细了解。整个大学生涯建议使用一张信用卡即可,卡片办理切勿通过中介,一定要珍视个人的信用记录。当然,在初期对信用卡不熟悉的情况下,大学生可以让家长办理主副卡,自己使用副卡。家长既可以实时了解学生的花钱情况,控制学生支出,又帮助学生及时还款减轻学生的还款压力,出现用卡问题的时候由家长协助解决。

问:大学期间,选择哪些保险最为划算?

答:在校大学生在购买保险时主要考虑健康保险,该保险确保被保险人在发生疾病或意外事故时造成的伤害治疗费用或损失可以获得补偿的一种人身保险,分为重大疾病保险、住院医疗保险、手术保险、意外伤害医疗保险等。健康险一般为消费型,只需缴纳较低保费可理赔相应保险额度,一般为每年缴纳,对应保障一个保单年度内所发生的保险合同范围内的伤害。现在这种保险的购买途径多种多样,注意选择正规保险公司、银行和正规渠道等,多为年交几百元即可保障获得较高额度的赔付。购买此类保险,需要注意产品的观察期或者等待期是多久,保险公司只有过了这个期限才会对所投保的内容进行赔付。

## 资讯速递

### 工商银行郑州分行 票据业务发展良好

本报讯(记者 张慧)近日,记者从工商银行郑州分行获悉,今年以来,该行积极开展票据融资业务劳动竞赛活动,票据融资业务推广成效明显。截至8月20日,该行累计办理票据贴现业务近百亿元,其中八月份更是同比增长八成以上。

据介绍,该行成立票据融资业务营销团队,采取“支行推动、走访企业、及时报价、优质服务、提高效率”等方法,在风险可控的前提下,全面推广票据贴现业务,提升了业务竞争力。目前,票据贴现客户达200多户。与此同时,该行把小微企业作为拓展票据贴现业务的重点,大力推展小微企业客户,利用票据融资业务优势,大力支持小微企业发展,获得客户的广泛认可。如今,该行小微企业票据融资业务占比在98%以上,有力促进了普惠金融业务发展。

下一步,该行将继续保持票据业务发展势头,实现票据融资业务新突破和新发展。

## 中国体育彩票 CHINA SPORTS LOTTERY

### 体彩郑东分中心 举行顶呱刮“数字密码”促销颁奖仪式

近日,河南省体育彩票管理中心郑州东区分中心在分中心兑奖大厅举办即开型彩票“数字密码”促销活动的颁奖仪式,现场气氛火爆。据介绍,在此次即开型彩票“解锁”数字密码“赢奖清爽一夏”促销活动中,体彩郑州东区分中心所辖区域共中出空调扇25台,蓝牙音箱279个。

现场,在即开型彩票“数字密码”促销活动中中奖的体彩彩民和各网点销售人员齐聚一堂,前来领取奖品的彩民相互交流自己的中奖经历,享受兑奖的喜悦。期间,各网点销售人员也针对各自网点的销售情况进行了交流,分享各自的销售技巧和经验。

张二国



## 中国体育彩票 CHINA SPORTS LOTTERY

### 体彩郑州西区分中心 组织学习顶呱刮展示模范网点

近日,体彩郑州西区分中心组织销售代表前往区域内评选的顶呱刮展示模范网点进行交流学习,参观模范网点的经验做法。

根据该分中心工作计划安排,组织登封、巩义、新密、荥上四个区域的8位销售代表,在巩义、新密、荥上的顶呱刮展示模范网点进行交流学习;组织郑州市区9位销售代表,在市区的顶呱刮展示模范网点进行交流学习。学习交流活动期间,模范网点的基础工作规范有序、管理到位,得到了前来参观交流的销售代表的广泛称赞。活动结束后,销售代表纷纷表示要认真总结,学习模范网点先进经验,早日完成年度目标任务。

据介绍,截至8月20日,体彩郑州西区分中心2018年顶呱刮即开型彩票销售达到6011万元,较上年同期增长0.29%,实现了健康稳步增长的预期目标。此次活动的举行,将进一步激励网点向模范网点学习,助力彩票销售。

