

目前,巴西里约奥运会正在如火如荼地进行,我市一些商场借势营销,推出优惠折扣和有趣的体验活动,让消费者除了为中国健儿加油助威之外,还可以感受到运动带来的快乐。商家普遍反映,在零售业整体不景气情况下,运动业种逆势增长,在里约奥运会的助力下,或将再掀新一轮运动风潮。



借势奥运会 再掀运动风

本报记者 武姣

奥运营销全面打响

在里约奥运会开幕之前,一些服饰品牌已推出时尚运动系列,随着赛事火热进行,我市很多商场借势发力拉动营销,特别是运动品类迎来自己的“主场”。

据了解,胜道体育曼哈顿店即日起至8月15日,阿迪达斯全场两件8折,耐克指定款6-7折,同时,在奥运会比赛期间,消费者扫码关注胜道体育微信公众号,可进入“奥运神射手”进行游戏,奥运会闭幕后,最终排名前15名的玩家,将获得精美赠品,奥运期间,每周日还会抽出20位幸运玩家附赠礼物。

“我们在折扣的基础上添加了一个既简单参与度又高的游戏互动。”滔搏运动锦艺城店营运负责人介绍说,截至8月21日,顾客可参加互动小游戏享受折扣,女士范围在1.6~2米之间,男士在1.8~2米之间,凡通过者均可享受全场商品折上9.5折的活动,而游泳类商品满2件享受折上9折。

另外,由于七夕活动档期冲突,不少商场没有专门打造奥运概念活动,但运动业

态日常营销活动不间断。除了线下,线上商家也摩拳擦掌,唯品会推出“ENJOY RIO狂欢竞技运动会”奥运狂欢月主题特卖,知名运动品牌优惠力度低至0.6折,天猫商城则联合耐克、安踏、361等品牌推出免运费、满减、定制等活动。

运动品类需求旺盛

“我就是来买NIKE AIR JORDAN男款系列,穿出boyfriend风格,看比赛特有氛围。”在丹尼斯大卫城耐克店购物的吴女士说。

事实上,即便不是奥运期间,像吴女士那样热情的消费者也不在少数。近两年,运动品类在经济不景气情况下,仍然能保持稳步增长,究其原因主要是有较大的市场需求。

从商品客层来讲,运动品类相比女装、化妆品等有着最广的受众群体,并且具有亲和力与实用性,易得到消费者的认可。

在中国购物中心产业资讯中心主任郭增利看来,运动类商品具有特殊性,其知名

品牌只有阿迪达斯、耐克、彪马、锐步、美津浓、李宁等十余个,各大商场的品牌也都是这几家,因而受众较为集中。除此之外,运动品牌商品更新频率快,例如篮球鞋,每个品牌在每月都会有新产品进入卖场。不断推出的新款商品对追求时尚潮流的年轻顾客具有很大“杀伤力”。

目前运动已成为一种潮流,特别是跑步这样的活动引领全民健身热,每天晚上郑州CBD商务内环市民蜂拥而至跑步健身。

“随着生活水平的提高,人们的生活方式发生了很大改变,更多人开始讲究舒适、健康,这种变化反映在消费观念上,也构成了较大的需求。”BHG时尚百货负责人说。

体育消费持续大热

据透露,我市多家商场从经营数据上来看,运动品类销售可观,相比少淑、化妆品等其他品类更为明显。在很多商场的运动品牌集合店,运动鞋销售最为突出,一些新款上架没多久便出现断码断货的情况。

在今年京东“618”大促中,运动户外鞋

服和运动户外装备表现均十分抢眼。运动鞋服商品热销60万件。其中阿迪达斯(Adidas)销售额是去年同期的10倍,狼爪(JACK WOLFSKIN)销售额为去年同期的8倍。运动紧身衣成为今年大热运动健身单品,销售件数为去年同期的20倍,该领域知名品牌Under Armour销售额是日常销售的7倍。

“体育消费成全民经济趋势明显,运动商品接近生活,也展现自我,这种生活方式逐渐被普及,运动商品消费方面也会趋向于细分,并且追求时尚与专业兼顾。”新田360广场国贸店负责人表示,运动品类回流是市场必然,大势所趋。

业内专家认为,今年恰逢里约奥运会,全民健身热情将不断高涨,奥运倡导的运动精神已渗透在民众的日常生活,越来越多的人把运动健身当做兴趣爱好,并作为生活品质的追求。借此东风,体育经济也会持续大热。部分商场另有表示,淡季调整中也着重扩大或升级运动品牌,根据定位和消费习惯做出相应改变,来满足顾客需求,并不断推出营销活动提升顾客体验。

商情播报

张弓酒风格研究中心成立

本报讯(记者 王见宾)8月8日,时值张弓酒厂建厂66年,一年一度的经销商大会在商丘举行。大会对优秀经销商进行表彰并发布了新品,同时,河南省酒业协会张弓酒风格研究中心正式成立。

活动现场,河南省酒业协会会长熊玉亮和张弓酒业董事长孟艳,共同为河南省酒业协会张弓酒风格研究中心举行揭牌仪式,河南省酒业协会总工程师赵书民表示,对于豫酒来说,这是一个标志性事件,张弓酒风格的研究将推进豫酒的复兴和崛起。

目前白酒市场竞争已趋白热化,产品个性化和差异化成为竞争的核心所在,如何让自己的产品脱颖而出是许多厂商思考的问题。作为豫酒风格的典型代表,河南省酒协经研究决定在河南省张弓酒业有限公司挂牌成立河南省酒业协会张弓酒风格研究中心。熊玉亮说道,复兴张弓是张弓人的梦想,是豫酒人的梦想,也是河南人的梦想。

此外,本次活动张弓推出多款新品,经典的张弓度系列,时尚新锐的张弓超值酒系列,充满回忆色彩的复古系列,女士专用的七彩张弓系列,还有将宁陵梨、酒结合起来的酥梨贡酒,多款新品构成一道亮丽的风景线。

车市扫描

海马纯电动汽车@3城市穿越赛开幕

本报讯(记者 苏立萌)近日,由海马电动汽车举办的海马纯电动汽车@3城市穿越赛郑州站在海马汽车工厂北门拉开序幕,此次不仅是城市穿越赛的全国首站,也是河南区域首场以新能源纯电动电动汽车为参赛车辆的专业赛事。当天,从众多报名参赛者中选拔而出的10组车手驾驶海马纯电动汽车@3,完成了本次城市穿越赛。

此次比赛用车海马纯电动汽车@3是海马汽车在多年技术积累基础上打造的一款纯电动轿车,最高续航里程可达220公里。启动仪式上,海马汽车销售公司总经理助理赵智刚说:“作为河南本土的汽车企业,我们会一如既往地积极响应国家新能源汽车发展号召,致力于发展绿色环保无污染纯电动电动汽车,为保护郑州的碧水蓝天做出贡献。”

当天上午9:00,10台海马纯电动汽车@3依次发车,通关挑战环绕郑州。完成任务并率先到达终点的前三名获得了海马汽车提供的丰厚奖品。据悉,后期,海马电动汽车将陆续在全国更多城市举办纯电动电动汽车城市穿越赛,将海马电动汽车“绿色出行”的理念传播到更广阔的范围。

劳斯莱斯魅影Black Badge亮相郑州

本报讯(记者 李汪洋)日前,劳斯莱斯魅影Black Badge车型亮相郑州劳斯莱斯展厅,到场来宾通过现场体验,进行了近距离鉴赏。

此次劳斯莱斯汽车改变品牌标志性元素,在位于Black Badge的车头、车身和车尾的每一个双R标志,均由银底黑字反转为黑底银字。新车还配备专属设计,以复合碳纤维材质和轻质铝材结合的新型轮毂,突显十足的力量感。而且,客户还可以通过劳斯莱斯汽车Bespoke客户定制计划,个性化需求定制劳斯莱斯车型。

据介绍,魅影Black Badge搭载重新设计的空气悬架系统、全新驱动轴以及升级后的8速自动变速箱,最大功率可达465kW(623hp),已经是劳斯莱斯汽车产品中动力最强劲、驾驶体验最卓越的车型。该车还拥有更直观的油门加速体验,当油门超过25%之后,变速箱也会自动制档并将发动机转速控制在比正常范围高200rpm至500rpm之间。此外,根据车辆的行驶速度,方向盘操控感也在不断进行调整;即使高速行驶,方向盘也极具操控感,令驾驶更加安全。

新车测评

舒适实用操控良好——试驾全新宝来

本报讯(记者 苏立萌)作为家用轿车市场的主力车型,一汽大众全新宝来自今年上市以来,深受消费者欢迎。日前,记者通过试驾全新宝来,对新车进行了专业评测,为消费者选购新车提供参考。

与老款相比,全新宝来在外观上有了彻底的变化,过往略显圆润的样子已被个性鲜明的设计所取代,前脸以突出动感为主线,与大灯相连的进气格栅起到向两侧拉伸的视觉效果,再加上硬朗的肩线,整个车身显得修长凌厉。虽然宝来属于家用紧凑型车型,但全新宝来合理的空间设计,保证了车内空间的宽敞舒适。而且后排也配备了中央扶手和头枕,满足后排乘客对舒适性的要求。

全新宝来搭载了新的EA211发动机,最大功率达到了96kW(131PS)/5000~6000rpm。最大扭矩范围则更宽广,在1400~3500rpm可爆发出225N·m,轻踩油门缓慢起步,动力逐渐变得充沛。在随后的加速路段,变速器后续积极的升挡动作得到了充分回馈,澎湃动力源源不断地输送而来。加速并线过程中,全新宝来也表现优异,完全没有迟滞的状态。在弯道操控性上,看得出大众对全新宝来的调校是下了功夫的。车头对方向盘的反应迅速而精准,不可否认,良好的操控性能为车型赢得不少加分。



消费提醒

栏目记者 武姣

中秋将至 月饼选购有妙招

距离中秋节还有一个多月时间,市面上已经开始售卖各种月饼。月饼每年都买,但还是有很多消费者选购时遇到这样或那样的问题。关于选购月饼的注意事项需要趁早知道,业内专家推荐以下妙招。

仔细查看包装和生产源

很多人购买月饼被包装吸引,事实上,月饼的包装也是评判好坏的标准。要注意检查包装的完整性,应选择简洁、安全、环保材料的月饼包装。同时,应注意查看生产企业全称、详细地址是否标注在显著位置,产品执行标准是否明确标识;配料表、净含量等指标是否明示;注意查看保质期及生产日期。

尽量选择正规的或具有一定知名度的月饼生产厂家。对一些现做现卖的月饼,购买时要观察加工和销售现场是否干净整洁,加工原料是否合格卫生。

一看二闻三尝辨质量

吃进肚子里的东西尤其要注重质量。购买月饼时,主要查看月饼形状、色泽和口味等。优质月饼饼形方正圆整、薄厚均匀、花纹清晰、表面无裂纹、不露馅;劣质月饼饼形大小不均、跑糖露馅严重;优质月饼皮酥松、馅柔软,不偏皮偏馅,无空洞,不含杂质;劣质月饼皮馅僵硬、干裂,有较大空洞,含有杂质异物;优质月饼甜度适当,皮酥馅软。馅料油润细腻、不发粘,气味清香无异味;劣质月饼皮馅僵硬,有异味或发霉变质。

留心保存维权凭证

购买月饼一定要向商家索要票据。一旦出现问题,发票就可以作为维权凭证。另外,在网上选购月饼,最好选择正规的网络运营商和可靠品牌;购买时应尽量找具有正规运营资质、信用评价高的网站和商家购买。在下单之前最好了解月饼的行情,以确认团购网站标注的超低折扣是否符合实情,同时尽量选择支持第三方担保支付或货到付款的商家,要与商家确认月饼的保质期,尤其是一些现做现卖的手工月饼,更需要确定邮寄时间,以防过期;收货后,消费凭证勿丢弃。

啥车型更保值?买什么车才不亏?面对这样的问题,大多消费者面面相觑。其实,现在一辆车开3~5年就更换是较为常见的,高保值率的车型才能保障车辆的脱手价格更可观。面对近期频繁上市的新车和诱人促销,如何才能理性快速地挑选出更保值、更划算的汽车?不妨从品牌、外观、价格、配置等几个方面用心挑选。

看价格:首选价格坚挺车型

“买车时,除了品牌、性能、口碑,大家还应该考虑车辆的保值率。”广汽丰田郑州鑫宝高新区店总经理秦乔红认为,“因为高保值率车型,大多在市场上拥有高度评价,质量、技术、用车成本等方面都表现优秀。不仅品质好,而且可以在更换车型时还能为主省下不少钱。”

“消费者在选车的时候,一般来说都会提前做好预算,然后根据价位去考虑车型。不过,车市中同一价格区间的在售车型丰富,建议大家从价位稳定、浮动率低的车型中选择。”谈到保值率,北京现代郑州裕华阳光店销售经理王晓东认为可以首先从价格着手,“二手车商在收购旧车时,对习惯价格跳水的车型的收购价会大打折扣,一些品牌车型保值率低的根本原因就是新车折扣率太高,终端价格变动太快。导致二手车价格也相应的偏低。”

“车型价格会受到上市时间、企业运营、产品换代等诸多宏观因素的影响,价格越坚挺,车型就越保值。”秦乔红说,新车价格下跌较快的车型,其二手车价格也就应声而落。“低价位车型的价格上浮空间小,所以相对来说低价

位车型更具保值率,但很多豪华品牌车型、中高端车型因受质量和品牌溢价的影响,也颇具保值性。”

挑颜色:紧俏色系保值率略高

对于个人来说,车辆保值率当然是越高越好。“但如果选错车身颜色,保值率就会滑坡。”王晓东说,“有些车主选车身冲动,看到一些色彩个性、时尚的车型就迫不及待地出手。殊不知这些冷门颜色的车型虽然外观潮流,但与颜色大众化的同一车型相比,保值率会略低一些。”

记者了解到,不同颜色对于车辆的销售起到了一定的刺激作用。但在保值率方面,销售紧俏的黑色、灰色车型的保值率略高一些。“车身颜色对保值率的影响在中低档车型中尤为明显。”有经销商表示。

“外观方面不仅要考虑颜色,还要考虑车型款式对保值率的影响。一般来说,同一细分车型在外观设计风格、车身细节方面还是有很大差别的。在此,大家可以通过车型销量来抉择。”东风悦达起亚河南新裕隆店销售经理石晓乐说,“在同等条件下,销量越大的车,保值率越高。因为销量越大,意味

着保有量越高、知名度越高,售后维修更便捷省心,外观设计更符合大众喜好。这样的车型,在二手车市场也会有很高的受欢迎度,因此,保值率也会令人满意。”

选配置:低配才是保值“硬指标”

在选择新车时,动力、配置是不容忽略的,而这两个方面也往往决定了车辆的保值率。“在动力选择上,油耗低的小排量车型是最受消费者青睐的,也是保值率较高的车型。”秦乔红说,“价格跌得最快的,很多是‘油老虎’。日系、德系二手车的保值率普遍高于美系车,主要赢在省油,所以,在选择保值率高的车型时,要考虑用车成本,参考车辆百公里油耗。”

“在二手车市场上有个特点就是高配置车型的贬值率更高,低配置车型贬值率更低,因为车龄的增长,高低配置车型的差距将越来越小。而且二手车车主对配置的敏感程度低,他们更注重实用性。也就是说,同一车型的高配置款保值率比低配置款保值率要低。”石晓乐说,“正因如此,注重车辆保值率的消费者在面对新车不同配置时,要理性选择。”



买车要看保值率 你选对了吗

本报记者 苏立萌