



# 今冬雪地靴销量持续攀升

本报记者 王春芳

近日,气温骤降,前几年流行的雪地靴再次回归,成为很多商家今冬的热销品。

记者走访时发现,我市各大商场、超市里的鞋靴专柜,已将棉鞋、雪地靴摆在了显眼处。“今年又流行雪地靴了。”一些顾客逛街时发出感叹。

我市一商场鞋靴专柜导购员介绍,雪地靴和羽绒服一样,都不属于时尚类潮品,但在保暖性上却被大众广泛接受,雪地靴今年销量持续攀升,说明人们消费日趋务实。

“女士和儿童的雪地靴销售比较好。”该导购员说。和以往不同的是,目前,我市市场上雪地靴的款式以橡胶底、PU面居多,这就区别于以前的硬平底、麂皮面;颜色上也更加多彩,以宝蓝色、黑色等为主;价格从200元到上千元,但特别便宜的“三无”雪地靴已不见踪影。

“消费升级了,很多质量差的商品

都被淘汰了。”某商场鞋区负责人说。目前,我市市场上雪地靴多是中国制造,并且各品牌厂家在雪地靴的鞋底、鞋帮、鞋面上的工艺和材质上都进行了改良。整体而言,如今的雪地靴比以往的雪地靴重量轻、暖和、柔软,更适合人们日常穿着。

针对消费者提出雪地靴鞋底硬、不好清理等问题。业内人士建议,消费者在购买新款雪地靴时,先看鞋底、鞋面,鞋底选用橡胶厚底的雪地靴,耐磨、轻便、透气,有卓越的缓冲回弹性,但是库存的老款雪地靴很多是泡沫底,鞋底硬、易变形、防滑性差,在雨雪天时容易摔倒;鞋面选择PU皮面或科技布面的雪地靴,这样用擦鞋布湿擦就可以了。在穿雪地靴时,可以垫一双鞋垫,使脚在鞋子里更固定,有一定的缓冲性。最后,还有一点需要提醒消费者,因为雪地靴内侧都是毛,容易吸汗、发臭,最好穿一天晾一天,晾的时候在鞋子



里撒一些杀菌的甲硝唑粉或者吸湿的干燥剂,这样对人体足部能起到养护作用。

上图 顾客在选购儿童雪地靴。

本报记者 王春芳 摄

## 促销套路多 “双12”遇冷

□李学杰

“双11”刚过,又迎来“双12”,紧接着就是2022年元旦。一连串的销售高峰,加上电商造节接二连三,消费者着实有点眼花缭乱、不明就里了。

这不,“双12”刚过,网上和媒体就出现了大量吐槽。

消费者的厌倦和冷漠加之时间点的不对,直接导致今年的“双12”变成一个尴尬的促销节日。而“双11”后爆出的欧莱雅安瓶面膜价差事件、中消协点名薇诺娜虚假发货等,让今年的“双12”显得颇为冷清。

电商造节的促销套路,近年一直被外界诟病。在“双11”“双12”期间,店铺促销页面宣传的“预计到手价”,其实都是有门槛和规则的,想算清楚比读书时的数学题还难。

促销期间,一些店铺推出的满减券,是属于“会员领取”。

随着电商促销的套路越来越多,不少消费者发现,有时线上所谓的大促甚至比不上线下店打折来得实在。

关于这个问题,有电商平台内部人士透露,“双11”刚过不久,加上2022年春节又快到来,年货节反而是过年前平台促销的重头戏,会投入更多的资源。所以,今年“双12”只是常规促销。

在电商平台频繁促销的背景下,电商节日期间,“低价”问题已受到多方关注。今年11月,中消协就提醒消费者不可迷信“低价”。

消费者的吐槽还包括电商消费节本身就多,再加上今年各地都举办了促销活动,引起了市场一定的倦怠。

业内人士指出,此次“双11”引发的消费问题,包括欧莱雅安瓶面膜价差事件、薇诺娜虚假发货等,或多或少都会影响到商家、主播和消费者在“双12”期间的购买力。

凡此种种,除了众多消费者厌倦了电商平台的促销套路外,中小商家鱼龙混杂、售后问题反馈难等问题,对电商平台的频繁促销、造节等手段呈现疲态。

因此,作为电商平台,针对购物节的发展还是应该回归商业本质,追求高质量发展,从商品上突出品质化、创新性、个性化等特点,根据不同的消费需求进行供给调整,满足更多分层用户的需求。

## 闲置物品交易需谨慎

本报记者 王春芳

如今,不少人通过二手闲置物品交易平台,将自己不用的物品低价转给别人。从“买家”到“卖家”,越来越多消费者在这样的身份中来回转换,二手交易平台日渐火热。

家住解放区的张先生是数码产品爱好者,喜欢购买各类最新款的电子数码产品,但最近他的身份转换了,他把自己的手机、相机、耳机等闲置物品,放到了二手交易平台上售卖。“一开始出于好奇,就把一套闲置的运动相机挂到了网上。很快,就有买家来询问价格,收钱、出单、发快递,整个过程都很顺利。”张先生说,“近两个月,我已经卖了五六件闲置物品。”

据了解,我市热衷于二手交易的市民已经形成各类专业的社群,其中母婴用品、家具、文玩、美妆、电子数码产品、学习用品

比较受青睐,交易方式也从线上发展到了线下。

12月12日,在本报小记者中心举办的“跳蚤市场”上,李女士花费10元购买了三本幼儿图书。她坦言,这三本书原价差不多30元,这样购买很划算,而且是孩子喜欢的书籍,孩子也很高兴。

不少参与闲置物品交易的市民告诉记者,闲置物品交易最大的优点就在于,一样东西对于卖家可能是“鸡肋”,对于买家来说可能就是“宝贝”。这种相互匹配的过程,乐趣无穷。

但是在闲置物品交易火爆的同时,售假贩假、以次充好、维权困难等问题也屡屡发生。

“我曾经在二手交易平台购买了一台空调,第一个月使用的时候没有问题,后面

就频频发生漏水的情况,维修了几次也没有完全修好。”在我市山阳区租房的小杨说,“我去找卖家退货,却碰了‘钉子’。只当是花钱买教训吧,很多人卖的电器其实都有‘暗病’或‘硬伤’,买的时候看不出来,还没用多长时间就出现问题了。”对此,小杨显得很无奈。

业内人士表示,二手闲置物品交易平台多为买卖双方个体直接交易,第三方的监督力度相对薄弱,缺乏商品品质的鉴定程序,极易导致交易过程中出现假货等问题。因此,建议买家在此类平台交易时注意增强风险防范意识。交易前,要留意对方是否已实名认证、信用状况如何;交易过程中,要注意留存聊天记录、收款记录等证据,以备维权申诉时提供给相关平台。

## 箱包市场格局待破

本报记者 王春芳

近段时间,喜欢买包的女士会发现,我市街边一些箱包门店逐渐消失,商场内的箱包专柜门可罗雀。相反,一些品牌鞋柜做起了箱包生意。我市以往箱包市场专一化的局面正在被打破。

### 箱包销售大不如前

12月12日,记者走进我市某大型批发市场,发现很多箱包店均已转型,有的做起了百货批发,有的做起了兼容包具的鞋帽店。来此逛街的顾客更是寥寥。

大型商场内的箱包专柜情况略好一些。在山阳区一家大型商场,这里有6家品牌箱包店,经营的范围是购物袋、手提包、手拿包、钱包、背包、单肩包、挎包、腰包、拉杆箱等。在这里,记者注意到,

最贵的是一款男士商务包,价格是5800元,其余的价格多在1000元以下。

“我们已经在打折的基础上叠加了商场活动,女士包3折起,最便宜的大约是200元。”一名导购员说,“即使推出了各种优惠活动,销量也不如以前。”

据了解,箱包市场消费疲软,其中销量下滑最大的属拉杆箱和公文包。该商场楼层负责人说,箱包市场消费疲软有很多原因:一是冬天穿的服装多数是多口袋的休闲衣服,包的作用不大。二是这几年大家消费观念有所改变,人们压缩开支。三是电商冲击大,很多消费者转战电商平台。四是受疫情影响,旅游行业和大型商务活动急剧萎缩,购买拉杆箱和公文包的消费者少了很多。

### 箱包市场呈现新形势

虽然传统的箱包市场受到了来自各方面的挑战,不过,近几年来也呈现出了新的变化和发展趋势。作为业内人士,对于市场近几年的变化,市民张女士感受很明显,她说:“市场这几年最大的变化就是卖假货的越来越少,适合工薪阶层消费的箱包越来越多。”

记者走访时发现,一些超市或商场内箱包专柜卖的产品种类齐全,款式也多。

时代在变,对行业的要求也在变,积极求变、主动转型是每一个传统箱包商家现在应该考虑的事情。业内人士建议,各箱包商家可以把自己店铺的箱包放到电商平台上销售,以此增加销量。另外,也要学习网络直播,拓宽销售渠道,薄利多销,或许是发展的契机。

