

岁末积分清零 市民忙兑换

积分变现更受欢迎



眼下,市民打开卡夹,除了银行卡,更多的便是各个商家的积分卡和会员卡。为了培养忠诚的客户群,大到商场、超市,小到便利店都建立起积分制度。元旦临近,不少商家的服务台积分兑换窗口人满为患,多数商家的积分在年底会被系统自动清零。不过,也有很多市民表示不知道积分会被清零,而错过积分兑换的最后期限。

岁末会员积分要清零

“亲爱的会员朋友,您的积分将在12月31日清零,请在清零前及时进行兑换。”从上个月开始,一些商场、专卖店陆续发出年终积分兑换的邀请。有的商场可以根据消费者的积分直接兑换现金券,有的可以兑换店内指定礼品。不过,所有积分兑换都有一个共同特点:在商家规定期限内完成,过期作废。

“我们的会员卡年底前要清零,前半

月就已经短信提醒了所有会员。前阶段积分可以兑礼品,目前只能兑抵用券,20积分抵1元,兑换率在90%以上。”在中辉国际广场屈臣氏服务台,工作人员介绍,积分兑换的目的是回馈顾客,除此以外,还能促进顾客再次消费,对店内业绩和客流有积极影响。

记者还了解到,不仅是实体店的购物会员卡,在年底会遭遇清零危机,网上购物获得的天猫积分、网店积分也不能幸免。“我家里装潢,买热水器、家具之类的大件,上万元的大件都是在网上商城购买的,积分有很多,网上商城也在提醒我进行兑换。”市民刘莉说,网上商城的积分兑换礼品还包邮,服务十分到位。

积分兑换促进二次消费

3000分兑换一个吉祥物、10000分兑换一组水晶杯、20000分兑换保温杯、50000分兑换全棉床上4件套……在中商百货,市民林小姐和其他市民一样,打算趁着年底,把积分兑换成现金券。不过在此之前,她还想把积分凑足2万再兑换。“因为我需要一个大号保温杯,所以我准备凑足整2万再兑换。”记者算了算,林小姐卡内积分为18000分,她想要凑足2万分,还需要在该商场消费2000元。

记者还从中国移动咸宁分公司了解到,自2011年起,就已取消积分的“三年滚动清零”规则。移动用户可以随时通过短信、登

录网站等多种方式查询和兑换。移动营业厅相关负责人表示,“最近总在朋友圈见到‘中国移动积分可以换话费’以及‘中国移动积分年底清零’的消息。前者是真,后者为假。”

积分兑现更受用户欢迎

除了礼品兑换外,积分兑换成现金更受消费者欢迎。

“以往的礼品都是保温杯、玩具、砂锅等各种小物件,但年复一年,尤其是老会员,对这些物品已经很不感冒了。”位于购物公园内一家童装店负责人单先生说,“今年我们改变了方式,直接将积分兑现,20积分兑现一元钱。比如客户有1000积分,便可以兑现50元,可以拿现金走,也可以在店里继续消费,继续消费50元还可以当60元用。”据了解,今年不少商家都改变了积分兑换模式,直接变现的越来越多,也更能被消费者接受。

不少销售商表示,通过积分来兑换商品的消费者日趋理性,更具有实用性的商品才有一定的吸引力。因此,部分商家也开始改变营销思路,推出的积分抵现金吸引了不少持卡老顾客。同时,业内人士提醒,商家设置积分兑换是为了刺激消费者超前消费,积分越高,礼品越诱人,这也在一定程度上起到了刺激消费的作用。面对积分应当理性,在消费前可以先仔细算算账,以免为了获取更多积分而冲动消费购物。(叶子)

时近年关 腌鱼忙 鱼肉销量大幅增长

□记者 叶子

年关将近,大街小巷又开始弥漫浓浓的年味。自冬至以后,记者注意到,在菜市场、超市里,每天都有不少市民忙着大笔地买鱼、买肉、灌香肠。

昨日上午,在温泉中百仓储,记者看到,生鲜柜前挤满了买肉做香肠的顾客,这里五花肉特价每斤才10多元。就在生鲜柜不远处,加工香肠的操作台已经摆开,“加工费每斤3.5元,可以制作广味、原味、麻辣味、五香味和椒盐味等5种口味。顾客买了肉后,直接拿到这里加工成香肠。”一名工作人员介绍,这几天每天要加工几百斤香肠。

在温泉中心菜场记者看到,大部分市民手里都拎着大草鱼。市民刘奶奶告诉记者,她一早就和老伴出去买鱼,买了两条3斤左右的白鲢和两条6斤多的草鱼。白鲢10元一斤,准备回去切成块了做糍粑鱼。草鱼6元一斤,准备带回去腌制,做腊鱼吃。“马上就要过元旦了,现在退休了也没事,每天出门一点一点置办年货,孩子们也喜欢吃腊鱼,还可以帮他们腌制品。”刘奶奶乐呵呵地说道。

记者随后还走访了武商量贩、中商优品汇等超市,发现草鱼、青鱼、白鲢等大鱼的销售量都比上月有较大提升。不少商家表示,最近水产品的价格还比较平稳,没有明显上涨。预计到明年1月上旬,将迎来大鱼的销售高峰。随着春节的临近,市场需求量将进一步加大,价格还会有一定的上涨空间。因此,市民现在购买,从价格上来说还是很实惠的。

送走圣诞迎元旦

众商家积极备战,争创新年开门红

刚刚过去的圣诞节,我市的消费者在历经了一番“血拼”之后,又准备迎接各大商场再次掀起的元旦促销狂潮。

圣诞商家战绩不菲

平安夜、圣诞节两天,中商百货咸宁购物中心推出在全场五折的基础上,再充400元现金送100元现金电子券的“圣诞节”特别促销活动,力度直逼三十周年店庆。中辉国际广场更是特邀谢天华等明星在广场前与市民亲密互动,让消费者置身于明星见面会的热烈气氛中。

圣诞节期间,大洋百货、中商百货、银泰百货等商场相继推出了夜场低折、午夜抽奖等劲爆活动。在大力度促销以及浓郁圣诞氛

围的“盛邀”之下,各大商场都显得人气十足,不过除了那些真正下单的消费者,还有些人是将逛商场作为元旦大血拼前的“踩点”。依照往年经验,此轮由圣诞掀起的促销狂潮将一直持续至元旦。

家电卖场让利大

为了助推年末销售业绩,我市各大家电卖场都推出了力度不小的优惠活动。昨日记者从苏宁电器了解到,2999元的40寸液晶电视、4599元的58寸LED电视、1299元的品牌冰箱等大幅度让利的促销家电琳琅满目。

华荣家电也推出了优惠力度空前的“跨年钜惠”,除了有899元的5公斤全自动洗衣机,1999元的39寸LED电视,3599元的521

升对开门冰箱等大幅让利的促销活动之外,还推出了厨卫满3000元送精美刀具套装、满4888送品牌电压力锅等多重优惠活动。

记者从工贸家电获悉,该卖场“跨年低价,全城开抢”的跨年大促销也于12月27日拉开帷幕,购单件满1000元直降100元加送100元,全店开启大额套餐绿色通道,最高折后再减5%,还有“全城比价,保价30天”的承诺,让消费者放心不少。

众商家元旦力争创新高

在元旦来临之际,我市各大商家也推出了更加猛烈的节日大战。

“今年圣诞节错过周末,赶在工作日,也令各商家的进店人数和成交量受到一定程度

的影响。”温泉第一街某女装品牌专卖店导购员说,“元旦我们活动力度将会比圣诞节还要大,这也是期望在元旦能有更好的销售业绩。”

据了解,中商百货咸宁购物中心在元旦假期期间,凡消费达300元的客户可凭购物发票到服务台领取福袋一个,与中商百货在元旦佳节里一同祈福。除此之外,我市不少西餐厅还推出了专为元旦量身打造的“新年套餐”,让市民的味蕾也一同跨年新年。

本月各家商场活动如此密集,对于消费者和商家而言无疑是双赢的局面。在年末销售高峰期到来之前的时段搞促销活动,既有利于拉动商场的销售业绩,也将市民的消费欲望调动起来,为年末促销大战提前预热。

(叶子)

君爱家政

开启家政行业多元化模式



提及家政服务,几乎所有人想到的都是“保姆”二字,近几年,随着生活水平的提高,家政中介、搬家公司、管家公司等家政服务,如雨后春笋般走进大众生活。君爱家政位于谭惠路28号谭惠小区北区旁,主

要经营专业月嫂服务、专业育儿嫂服务、家务助理(保姆)、照料老人、清洁服务等业务。

记者了解到,与市民托朋友请保姆不同的是,家政服务中心为雇主提供的家政员都是经过严格面试筛选、专业培训、系统的考核认证的。所有公司家政员都是定向招聘而来,正规医院体检,持有健康证。并且公司会为雇主和签约上岗的家政服务员提供一份家政服务综合险,使雇主放心用人。

君爱家政负责人于艳丹介绍,现在不少家庭请月嫂和保姆,并非是富有的表现,而是刚性需求,生活所需。

“我需要的家政服务员应该是经验丰富、性格随和,容易相处,开朗一些的人。要有责任心,最重要的是身体一定要健康。到家政

公司雇人相对比较放心,毕竟是经过正规的培训。”家住大楚城的市民林涛如是说。

过节串门时送礼物是传统习俗,也是个伤人的脑力活。送的好看不如送的实用,近年来,家政服务变身礼品走进市场,越来越多的人选择把家政服务当作馈赠亲朋好友的礼物。君爱家政公司也根据服务礼品化这一市场需求推出了礼品卡,并分别在价格和形式上进行了创新。价格方面,推出了12小时卡、14小时卡等多种规格,形式方面则有儿女送给父母的“孝心卡”,单位送给职工的“温馨卡”,商家送给客户的“答谢卡”等。

据于艳丹介绍,现在君爱家政服务已与电子商务结合起来,开创线上付款、线下消费的新模式。相比传统服务业,电子商务不仅可以记录家政提供者的服务信息,而且提高

了家政服务业的透明度和品质,这样一种“淘保姆”热潮获得了不少年轻人的青睐。

君爱家政多年来一直在探搜及尝试着家政服务的多元化模式,致力于做到“服务只有起点,满意没有终点。”于艳丹说,只有双方互相尊重、互相理解,这个“家”才会开出和谐幸福之花。目前,君爱家政职业培训学校也已正式开班,秉承做到简单的事情重复练,你就会成为专家的理念,于艳丹对这个朝阳行业充满信心。

(叶子)

