

线上抢优惠券,线下逛低价区,当代消费者过上“折扣生活”

折扣消费背后蕴藏这样的“性价比”

长沙晚报全媒体记者 陈星源

低价标杆零食很忙牵手赵一鸣,奋力冲刺万店规模;盒马开启新一轮降价,引领线下商超“价格战”升级;社交平台上,“穷鬼套餐”攻略获万人点赞……近一年多来,“打折”俨然成为消费市场的高频词汇,在这背后,一场史无前例的折扣化浪潮席卷商业。

“只买对的,不买贵的”,在这一朴实信条的带动下,低价商品与消费者实现“一拍即合”。折扣化缘何成为消费者与商家共同的“最优解”?当打折成为“新常态”后,这一趋势又将如何发展?连日来,记者进行了一番调查。



盒马引领线下商超“价格战”。长沙晚报全媒体记者 陈星源 摄



友阿奥特莱斯人流如织。受访方供图

现象 折扣成常态,爆品卖断货

“618”“双11”“双12”……在过去,名目繁多的消费节成为人们集中购物的时段。而现在,“好价”天天都有,面对心仪商品,消费者不必再伺机等待。

“每次发了工资就囤一些券,轻松实现美食自由!”长沙白领小丽是“省钱小能手”,她直言,每个月在各大线上平台购买优惠券,已成为她的另类“存钱方式”,“用不完的券到期了也会退款,没有什么经济负担。”

“像我经常买的一家店推出了9.9元系列面包7次卡,价格只要49.8元,差不多打了7折,和朋友拼着用很划算。”小丽表示,如今和她一样习惯“购前先买券”的消费者不在少数。国内最大的二手交易平台“闲鱼”数据显示,2024年以来,闲鱼上奶茶与快餐卡券成交商品数暴涨117%。

线上平台热闹非凡,线下商超力

度同样不甘示弱。

“现在定价很灵活,每天到了傍晚都会打个7折、8折。”家住南门口的杨先生表示,长郡中学旁的盒马鲜生门店是他购物的好去处,找准时机还能淘到意想不到的惊喜,“最低的时候抢到过一款3折的商品,真是非常实惠!”

经济、实惠,让不少商品跃升为抢手货。“9.9元的西州蜜瓜没货了!”走进盒马鲜生喜盈门店,工作人员风风火火地向店长刘喜雯报告。“目前门店销售额同比增长了30个百分点以上。”刘喜雯介绍,自从盒马在长沙试点位降价,像西州蜜瓜这样的“断货王”单品层出不穷。

位于南城的友阿奥特莱斯,以“大牌低价”作为核心优势,也是折扣化经营的佼佼者。该商场有关负责人介绍,多年来公司业绩蒸蒸日上,不断刷新销售纪录,销售额从开业第一年的2亿元,发展为目前已突破20亿元。

早在多年前,低价商品还是“便宜没好货”的代名词。时过境迁,消费者为何重新对其“青睐有加”?

由性价比衍生而出的“性价比”一词,或能说明答案。

“盒马的商品都是有代表性、质量比较好的,售后服务也很完善。”“忠实粉丝”杨先生表示,由质量所构建起的“护城河”,是他坚定选择盒马的理由。

“这么优惠的价格,质量又有保障,为什么还要去别的地方买呢?”这是不少消费者在友阿奥特莱斯购物的心声。友阿奥特莱斯有关负责人介绍,目前该商场实现了货品供应链的全周期管理,一是与

核心 性价比当道,平台成为“硬品牌”

品牌合作伙伴保持紧密的连接;二是确保消费者所见即正品,免去后顾之忧;三是实现降本增效,给消费者提供富有“性价比”的消费选择和体验。

不过正如硬币有两面,记者发现,降价的同时,商品的品牌、款式、种类等都有不同程度的减少。这一情况下,消费者为何继续买账?

“虽然没得选,但也不排斥。”杨先生坦言,出于对盒马平台的信赖,他认为其自选的商品质量同样有保障。刘喜雯也表示,目前正处于自有品牌和外来品牌共存的“迭代期”,但在消费者的“用脚投票”下,前者的优势不言而喻,“像我们自有品牌的蓝莓一天能卖400多份,其他品牌的只有20份,差距达到20倍。”

展望 巩固消费者信赖,拓展配套服务

放眼未来,“精细化消费”是后一阶段的市场主旋律。《2023年中国消费者洞察白皮书》显示,中国消费者对消费的态度普遍更加冷静,超过92%的消费者表示需要更精细地规划消费。

目前,基于销售平台自身的良好口碑,其主导的“折扣化”进程得到消费者的大力支持。随着市场进入存量竞争时代,如何巩固“低价高质”优势,延续消费者的信赖,也成为平台持续

钻研的课题。“除了优质的商品质量,贯穿售前售后的服务也是我们的‘流量密码’。”友阿奥特莱斯方面表示,他们把对顾客的承诺和诚意融入顾客进入停车场以后的每一个环节,可以做到有售后需求必应,有售前咨询必答。此外,线上平台的“试用”“先享后付”等模式,也得到了消费者的一致认可,以可靠服务为商品质量再上“一把锁”。

兼职写作绘画剪视频,越来越多职位“零工化”

长沙已建成9个零工市场,让小微企业、辖区商户的招工成本更低,求职者找工作效率更高

长沙晚报全媒体记者 刘攀

3月20日晚8时,在长沙一家私企工作的陈牧云结束一天的工作,回家打开电脑,从HR转变为一名卡通头像画师。“画画是我的爱好,下班后在线上接单小单赚点钱,感觉不错。”

从办公室白领到网约车司机、从健身房教练到外卖员,如今,不少年轻人在干一份本职工作的同时还打着一份零工。不管是出行、外卖、住宿,还是作业批改、剧本写作、设计建绘绘图……越来越多的产业在被“零工化”。作为互联网时代里的新业态,长沙的零工经济也在悄然兴起,为市民就业拓宽边界,提供了更为宽泛的选择。

当打零工变成一种爱好

近日,长沙小伙曾慧聪通过长沙社区就业微市场找到一份产品图册摄影师工作。“时间较为灵活,我根据自己的情况来安排,做了一段时间还不错。”他与其他摄影师一起为星沙一家机械设备企业提供产品拍摄服务,200元/天,当天结算报酬。

自由、弹性、舒适是吸引年轻人扎入零工经济的重要考量,这些魅力也让不少人同曾慧聪一样涌进了零工大潮。95后张坤筛选零工的标准只有两点:薪资高、工作内容简单。他表示,自己先后做过酒店服务员、生鲜平台食品分拣员,也送过外卖。

海底捞凯德壹中心店服务员晓雯向记者透露,店内一半都是零工员工。“晚上是就餐高峰,需要人手,店内本来也有些全职,但是后来他们也提出转为兼职,人手就不够了,需要一些零工来补充。”记者打开招聘软件搜索发现,市内不少海底捞门店都在常态化招募零工,19元/小时,工作满4小时即可。

选择在演唱会场馆门口当一天兼职化妆师,下班在网上接个视频剪辑的活计……主业之外,得空就去社区就业微市场看看有没有感兴趣的事情,已经成了众多年轻人的习惯,甚至是爱好。当然,也有不少求职者把打零工当作一种“见习”,一种找正式工作前的“跳板”。

然而,在时下愈演愈烈的零工经济风潮中,不仅需要送餐员、快递员等一线工作人员,也开始依赖各类专业技术型人才。因此,零工劳动者也需不断提高自身专业技能,才能更快地适应多种工作方式和环境的转变。



长沙零工市场多点开花

“这里提供的岗位种类比较多。我入职的是一家电子制造企业,就在长沙,离家不远,待遇也不错。”来自益阳的应届毕业生喻丹在湖南湘江新区零工市场找到了一份令她满意的工作,市场里的就业服务人员陈梦圆还详细告知了其入职办理流程 and 所需资料。

“我们市场可以为求职者提供就业岗位推介、职业技能培训以及创业指导、劳动权益保护、候工歇脚等服务。”陈梦圆说,虽叫“零工市场”,却也并不局限于提供短期用工岗位信息。高校毕业生、农村

转移劳动力、失业人员、残疾人、零就业家庭人员等群体都是他们重点帮扶对象。该市场自去年12月建成开放以来,已有800多名求职者在此找到工作。

长沙现有的零工市场大多以“烟火气”聚人气,紧扣产业空间来布局,为市民百姓就业增添了许多新活力。如开福区建设视频文创零工市场,服务群演、网红等新兴就业创业群体;雨花区把零工市场建在政务服务中心的雨花市民之家;五一商圈里新消费品牌多,这里便有针对性地打造了“新消费零工市场”;浏阳市、长沙县

则分别推出了以家庭服务、物流行业为主的零工市场。

连日来,在芙蓉区八一桥社区就业微市场,就业服务专员张心怡都在忙着统计近期收集的各类岗位信息。

“目前我们的服务范围覆盖韭菜园街道和定王台街道,常住人口有7.3万多人。”她说,考虑到周边楼宇经济发达,微市场充分利用第三方人力资源企业库以及开展线下企业对接行动,建立岗位信息库,同时摸排居民求职需求,每月对求职者情况进行动态追踪了解,实现供需精准对接。

从零工探索“灵活用工”

(小型、精准、灵活)基层就业服务模式,更好地帮助劳动者实现家门口就业。”长沙市就业服务中心主任梁鑫娟说。

目前,全市已建成9个零工市场,1个湘赣边就业服务驿站,36个社区就业微市场,线上线下累计归集企业岗位8万余个,服务群众近5万人次。

记者了解到,长沙还在线上大力推广使用“湘就业”“长沙人社一码通”微信小

已有800余名求职者在湖南湘江新区零工市场找到工作。长沙晚报通讯员 胡谦 供图

2024湖南共青团促进大学生就业“金桥行动”启动 1.5万个就业岗位等你来

长沙晚报3月21日讯(全媒体记者 李金 通讯员 尹婷)21日,由共青团湖南省委、湖南省教育厅、湖南省人力资源和社会保障厅、湖南省国资委、湖南湘江新区管委会等单位联合主办的2024年湖南共青团促进大学生就业“金桥行动”暨湘江新区科技创新专场招聘服务活动在长沙市岳麓区创智港举行。

活动发布2024“金桥行动”系列重点工作任务,正式启动春季攻坚线上双选会,将采取直播带岗和云招聘的形式,提供就业岗位1.5万余个。

线下招聘现场,新区30余家科技型代表企业与省内高校800余名相关专业毕业生开启“双向奔赴”,不少毕业生在招

聘现场已与企业达成初步就业意向。此外,还有10余家企业积极参与“城市合伙人”线上直播带岗,服务更多未能到现场参与活动的学生。

湖南湘江新区高校资源丰富,科研院所云集,产业实力雄厚,培育形成了工程机械、新材料和电子信息3个千亿级产业。此次活动发布的1.5万余个就业岗位,科技创新类企业岗位超过9700个。湖南湘江新区相关负责人介绍,近年来,新区为重点产业链企业“量体裁衣”引人才,吸引青年人才走进新区创新创业。据统计,2023年新区直辖区户籍人口净流入7.8万人,大部分为青年人才,排名全省第一。

9.9元早鸟票限时发售

湖南车展相约“五一”,小程序购票火热

长沙晚报3月21日讯(全媒体记者 彭放 范宏欢)9.9元可以做什么?不到一杯奶茶钱,享受一场汽车盛宴,还有超多看车、购车福利等着你,绝对超值!2024湖南汽车展览会暨长沙市汽车消费节小程序上线两天,其推出的“早鸟”福利包括9.9元/张的早鸟票、13.14元/两张的情侣套票,受到消费者的追捧。

2024湖南车展将于4月30日至5月5日在湖南国际会展中心(世界之窗旁)盛大举行,展会规模超6万平方米,预计将汇集全球20多个国家100余个汽车品牌的600余辆展车。政府、车商、车展组委会将为消费者量身定制多重实惠“福利”和“大奖”,策划安排丰厚的活动参与大奖、进展看车大奖和现场购车大奖等,整体优惠力度将在往年基础上持续加码。

“一张早鸟票搭配一个情侣套票,五一假期我们打算一家三口总动员去看车展。”长沙市民秦先生早早关注着2024湖南车展,至于买什么车,他和

爱人的目标十分一致:买一辆新能源SUV。4年前,秦先生在湖南车展买了一辆燃油车,考虑到儿子上学,以及妻子的日常通勤需要,决定添置一辆新能源汽车。“湖南车展品牌齐、车型全、优惠大,还有适合孩子参与的丰富多彩的活动,今年打算全家一起去看看。”秦先生说。

据2024湖南车展组委会相关负责人介绍,3月19日小程序上线首日,9.9元早鸟票就已经售出超千张,13.14元情侣套票也广受消费者欢迎。

“车展早鸟票是限时特惠,正式开展后门票将恢复到40元/张的原价。”车展组委会相关负责人介绍,消费者除了看车、买车之外,吃、喝、玩、乐、购、游都能找到有体验感的网红长沙元素,还有适合不同年龄参展者参与的“寻找最美车主播”“汽车科技体验馆”等丰富多彩的活动和奖品等你来。



扫码购车展门票

实干争春,奋战首季“开门红”

浏阳集里街道一季度地方财政收入预计突破1亿元

陈杰 颜开云

日前,位于浏阳市集里街道西湖村的跨境电商产业园装饰装修接近完工,正式开园指日可待。目前,已有2家装修好的企业抢先入驻办公。

从东莞迁来的跨境电商企业长沙彤欣舞台用灯制造有限公司便是其中的一家。这也是一家湘商回归企业,公司创始人徐子怡是浏阳本地人,在了解跨境电商产业园项目的情况,并亲身感受到集里街道如沐春风的营商环境后,春节前夕,徐子怡便决定签约落户。目前,该公司的货物贸易、技术贸易、服务贸易等版块均已步入正轨,预计年出口额可达300万美元以上。

这也拉开了跨境电商产业园产业集聚化、集群式发展的序幕。在集里街道积极协调和优质服务的助推下,阿里巴巴等一批新一批意向入园企业的衔接洽谈工作正在火热实施中,园区内的跨境电商上下游企业数量和规模将进一步增加,产业链条更加完善,为街道经济多元化发展注入强劲动能。

今年以来,集里街道牢牢抓住经济高质量发展首要任务,吹响“号角”即决战,起步即冲刺的号角,以“拼”的精神、“闯”的干劲,实干争春,奋力打开一季度经济“开门红”新局面,为各项事业“全年红”奠定坚实基础。

一方面,集里街道积极盘活存量资产,向“存量”要“增量”。以“营商环境提质年”为契机,深入开展“双进”活动,

实行党政领导、线办联系服务重点税源企业机制,搭建“政企银”平台,助推金融活水向实体经济。成立协税护税专班,举办“舞动集里”招聘会,优化助企服务,及时解决企业发展瓶颈困难。另一方面,街道大力实施产业动能引擎,不断优化营商环境,立足自身资源禀赋,推动一二三产业融合发展。

位于唐家园村的湖南景泰烟花是春节率先复工的辖区企业,其产品远销韩国、美国,企业需要抢占时间先机,确保供应链的稳定。对此,街道主动靠前服务,通过搭建线上、线下平台为企业新招录十余名工人,帮助其解决用工难题。今年一季度,该企业订单额同比增长20%。

截至2月底,集里街道完成规模以上工业总产值9.7亿元;完成限上商贸企业销售总额5.2亿元,其中限上商贸企业零售总额3.3亿元;完成固定资产投资4.9亿元,新引进项目1个,新增限上商贸企业4家。一季度,街道地方财政收入预计突破1亿元。

今年是实现“十四五”规划目标任务的关键之年,也是集里街道高质量发展的关键之年。接下来,集里街道将继续借首季“开门红”的春风,坚持把实体经济作为主攻方向,立足辖区特色产业和区域特点,持续优化营商环境,大力实施招商引资,挖掘企业潜能,培育优质企业,激励扶持企业向“专精特新”转型,全力推动辖区经济发展量质齐升。