

以旧换新让众多消费者感叹“物超所值” 各类优惠卡券纷纷加入狂欢盛宴

这个“双11” 你为实惠“剁手”了吗

● 长沙晚报全媒体记者 贾凯清

11月12日零点的钟声敲响,2024年“双11”购物节正式落下帷幕。本届“双11”于10月14日开幕,创下了29天的历史记录,成为史上最长“双11”。

根据星图数据监测显示,各平台大促起始日期至11月11日23:59,综合电商平台、直播电商平台累积销售额为14418亿元,同比增长26.6%。

从百米冲刺式“促销日”到马拉松式“狂欢月”,今年,这个历经16年的老牌消费节呈现出不少新气象。

政府补贴首次入场 以旧换新更优惠

“平台优惠再加上政府补贴,一台原价2299元的美的洗衣机只要不到1200元就能拿下,真的很划算!”提到“双11”期间的政府补贴,李女士兴冲冲地向记者展示了自己的购物订单。

今年8月,商务部等4部门印发《关于进一步做好家电以旧换新工作的通知》,对消费者购买2级及以上能效或能效标准的8类家电产品给予补贴。商务部全国家电以旧换新数据平台显示,截至11月8日24时,2025.7万名消费者购买八大类家电产品3045.8万台,带动销售1377.9亿元。

政府补贴首次融入“双11”,多重优惠叠加,极大地释放了消费潜力,让消费者纷纷感叹“物超所值”。据了解,“双11”期间,湖南苏宁易购整体销售倍增,以旧换新订单同比增长117%,买家数增长146.4%。

促销品类花样百出 “囤券经济”掀热潮

今年“双11”不仅在时间跨度上实



“双11”期间,长沙各大商圈线下实体店人气爆棚。长沙晚报全媒体记者 陈星源 摄

现了延长,在商品品类上更是实现了宽度拓展。除了常见的日用品、美妆护肤品外,各类卡券、消费券也纷纷加入“双11”狂欢盛宴。

记者在抖音直播间看到,日常售价为每月25元的百度网盘SVIP,“双11”期间年费仅需176元。“我工作中经常用到百度网盘,日常价格太贵了,现在购买相当于每月不到15元,性价比超高。”从事文娱行业的刘女士说。

与此同时,新浪微博会员、腾讯会员等多个平台也参与到“双11”低价促销行列,价格均较日常大幅优惠。

此外,五星级酒店、航空公司、旅游景点等也搭乘“双11”快车,“线上囤、线下兑”成为一股强劲的消费热潮。打开飞猪旅行平台,万豪、开元等高档酒店品牌纷纷推出全国通用的折扣产品,“双11”期间成交量均在10万单及以上。山西文旅景区更是推出9.9元秒杀的山西省旅游年卡,持卡人可享受山西省一百多个合作单位及景区的免费游玩权益。

实体店氛围浓厚 线上线下齐发力

“双11”期间,记者走访长沙各大商圈发现,线下实体店同样促销氛围热烈,人气爆棚。

在长沙北辰三角洲大悦城,快时尚品牌UR店内人来人往,门口醒目位置摆放着“双11”促销牌。据UR相关负责人介绍,今年“双11”,UR品牌线上参加淘宝满减优惠,线下门店也推出两件八五折、三件八折的促销活动。

“线上购物从发货到收货需要四五天时间,线下门店不仅能试穿,还可以即买即拿,优惠力度也不相上下。”在店内消费的贺女士表示,在折扣相近的情况下,她更青睐线下消费。

在医药领域,益丰大药房的线下门店也积极参与本届“双11”,推出“满100减50”的大促活动。“这次活动很划算,我趁机买了暖宝宝、通气鼻贴和感冒药,冬天肯定能派得上用场。”前来参加活动的林女士说。

京东“双11”数据出炉 湖南消费者热衷“大促换新”

长沙购买力最强增速最高

长沙晚报11月12日讯(全媒体记者 吴鑫夙 通讯员 常燕)12日,记者从京东获悉,2024年京东“双11”期间,湖南的表现格外突出,其购物用户数全国排名第11名,成交额增速全国排名第7名,湖南省购买力最强、增速最高的城市均为长沙。

今年京东“双11”期间,从湖南来看,功能型家具家电类产品更受关注,运动相机、洗碗机、扫地机器人、智能浴霸、功能床是成交额增速TOP5品类,分别增长276%、228%、199%、192%、190%。从人均

消费金额来看,湖南消费者热衷于“大促换新”,为家中添置家电成为支出大项目,游戏本、笔记本、手机、平板电视、冰箱成为人均消费金额前五名的品类。线缆、宝宝零食、水饺/馄饨、鸡肉、婴童拉拉裤是人均购物件数TOP5品类,人均购买件数分别为7.9、3.8、3.3、3.2、3.2件。

不同年龄段的湖南消费者各自的购物偏好又是怎样的?京东“双11”期间,“00后”追赶着潮流产品,智能手环、键盘、显示器、有线耳机、平板电脑是他们的购

物偏好TOP5品类,购物用户数占比分别为41.8%、40.8%、38.9%、38.5%、37.1%;有了宝宝的“80后”父母更多地为孩子消费,“80后”购物偏好TOP5品类是奶瓶奶嘴、宝宝零食、婴童拉拉裤、婴童纸尿裤、水壶/水杯,购物用户数占比分别为:69.2%、67.0%、66.9%、64.7%、64.2%;“银发族”首先注重个人形象,对家居日用品的消费也不少,盖白染发膏、药食同源等是“银发族”购物偏好TOP5品类,购物用户数占比分别为12.5%、10.2%、8.9%、8.5%、8.5%。

永达股份:“小”公司专做“大”买卖

● 长沙晚报全媒体记者 曹开阳

作为全球最强制造业大国,中国制造业之强不仅得益于科技实力的加持,更少不了全产业链每个链条都不掉“链子”,而湘潭籍上市公司永达股份就是横跨三大产业链的重要“链子”。

本月初,永达股份发布重大资产购买公告,标志已完成对江苏金源高端装备股份有限公司(以下简称“金源装备”)控股。永达股份为何要斥巨资收购金源装备?此举又将让相关产业链发生怎样的积极变化?又是否会为永达股份在二级市场上的表现带来机会?记者走进永达股份进行了探访。

专注三大领域的差异化业务

走进永达股份的生产车间,记者的第一感觉就是“大”。数千平方米的厂房中,大型压铸机和行吊在轰鸣声中运转,头戴安全帽的工人密切观察着机器运行,并非有条不紊,而是在紧张有序的氛围中,一件件巨大而精致的产品逐渐成型。

“差异化竞争,我们做的都是其他同行很难拿下的‘大’买卖。”永达股份董秘刘小明笑着告诉记者,虽然普通市民对于公司了解不多,但是在专业领域中永达股份却名气不小。目前永达股份的业务涉猎三大领域,即隧道掘进、工程机械和风力发电,且都是从差异化竞争角度出发,制造难度很大的大型产品。

刘小明介绍,在隧道掘进方面,永达

股份是国产盾构机“扛把子”铁建重工的第一大结构件供应商,其产品已应用于横向直径最大达15至16米、纵向直径最大达23.02米的盾构机,助力这一国之重器不断加大国际领先优势。在工程机械方面,永达股份是中联重科的重要供应商,其产品广泛应用于吊力高达1200吨米至2.2万吨米的塔机,以及400吨级的大型挖掘机,应用场景包括大型基建项目建设和矿山挖掘,如常泰长江大桥等明星工程施工现场就曾出现永达股份产品的踪影。

“基于硬件和软件两方面的优势,我们已成为铁建重工的第一大结构件供应商,从2016年起没有出过任何责任事故。”刘小明表示。

通过重大资产重组做强者

资料显示,永达股份目前总市值为40余亿元,属于典型的小盘股上市公司。2023年,永达股份净利润为9122.5万元,但收购金源装备的作价总额高达6.12亿元,因此此次重大资产重组有点“小鱼吃大鱼”的味道。这是基于怎样的考虑?

刘小明介绍,金源装备位于交通区位优势突出的江苏溧阳,占地面积400亩,拥有16万平方米的厂房,其业务包括大型锻/铸件制作、风电设备一次成型、轨道交通配件耗材。其在高速重载齿轮箱(用于风电设备)及高合金锻件等领域颇具特色,多有建树。

“在国家鼓励强强联合、支持做大做

强的产业政策指导下,我们做出了收购金源装备的决定,一是因为机遇,二是基于格局。”刘小明表示,在合并金源装备后,永达股份势必变得更强,其资产将达到40亿元规模,年净利润将达到1.5亿至2亿元,成为工程机械、风力发电、轨道交通三大产业核心配件供应商的重要一极。

从行业高速发展的角度看,永达股份此次重大资产重组也恰逢其时。以风力发电产业为例,全国今年大型风力发电机组的产量大约是1万台,明年预计是1.5万台,在这场巨大的蛋糕中,永达股份将争取拿到较大的市场份额。

成功探底之后股价稳步抬高

受累于去年A股走势疲弱,作为次新股的永达股份于去年12月12日上市后曾走出宽幅振荡行情,最高摸到30元,然后就调头回落,直至12.28元才止跌企稳。而这一价位距其发行价已只有咫尺之遥,但未能破发,也在一个侧面说明市场交易者对于其内在价值有所认可。

值得关注的是,该股在7月上旬至8月上旬曾走出一波幅度约50%的回升行情,但是在国庆长假前大盘的快速上涨阶段,其股价表现倒是并不特别显山露水。近期,A股进入振荡格局,永达股份反倒时有逆势飘红的表现,同时在成功探底后股价重心稳步抬高,似乎表明其中资金有一定的独立运作意愿,因此值得投资者给予适当关注。



消费拒绝套路,回归需求本身

● 付臣玖

据《长沙晚报》11月12日报道,关于网购便利与消费安全的平衡点,因为一则“一觉醒来爷爷‘先用后付’买了54样东西”的新闻,引发大家对消费“套路”的热议和关注。

与之相反的是,凭借着顾客满意的理发手艺、“听得懂话”的服务态度、30元一次的平价理发,湖南怀化的女理发师晓华在网上走红,甚至被不少网友称为“人民理发师”,门店生意不仅排起了长龙,还一个人带火了一座城。

消费者的吐槽或追捧,都是市场的“照妖镜”。比如,“先用后付”功能的使用设计,确实能让网购更加便利。但为一些消费者“diss”?正是因为开通之时不告知,关闭按钮不显眼,消费者没能体验到该功能的优点,反而踩到了套路的“雷区”,以致一觉醒来买了54样东西,且许多是重复无用的商品。

反观理发师晓华能得到如此多消费者的喜爱与支持,不仅是因为她的手艺,而且是因为她的“反套路”经营。提到理发

行业,消费者有两大槽点:一是不断上涨的价格与花里胡哨的套路。《中国美容美发行业发展趋势研究与未来投资分析报告》显示,早在2021年,作为美容美发门店平均客单价最低的五线城市,都达到了157.5元/位。同时,理发要提前预约,理发师有各类等级与价格,各种办卡办套餐见缝插针来推销……花的钱不少,事儿还挺多,光是这种服务体验就让人皱眉。

二是花钱后感觉很不值得。理发被网友戏称为“豪赌”,因为有些理发师听不懂或不愿听消费者需求,甚至反过来以所谓专业性来忽悠、“教育”消费者,导致消费者花了高价却得不到好服务、好发型,感觉当了冤大头。而理发师晓华则像一股清流——收费不高无套路,专注理发无花招,顾客需求全满足,做好服务就是第一位。网友评价:“晓华走红的最大好处是把理发这个行业拉回到百姓中间了”。

服务行业就是这样,靠花招、套路只能蒙混一时。重视顾客体验、回归服务本原,才是长久的经营之道。

一方面,要让消费者的钱花得明白白。不管是“先用后付”功能的开通与

关闭,还是理发店的各种套餐类型,都应该做好事前告知服务与显著提示,充分尊重消费者的知情权、选择权。如果只是一味噱头、玩套路,那不过是营造一种吸睛的繁荣景象而已,顾客上当一茬就会少一茬。

另一方面,服务应精准匹配消费者需求。消费者想不想使用“先用后付”功能,美容美发要不要别的增值、附加服务?都得听消费者需求说了算。倘若以弯弯绕绕的话术来绕晕消费者,以迷惑性强的“优惠”设置误导消费者,那称不上服务,而是欺骗。“营销”思路与手法可以有,但前提是匹配消费需求,做好本职服务。

总之,套路就是套路,包装得再漂亮,只要消费者体验了不满足、不实惠、不诚信,就必然转身而去。电商平台的吐槽声浪、理发师晓华的走红出圈,都反映了消费者对击破套路、回应满足真实简单消费需求的渴求。借用网上流行的评价文来说,简单的消费,才是极致的享受。



粒粒皆辛苦
当知盘中餐



中共长沙市委宣传部
长沙市文明办 宣

设计 星辰在线(长沙文明网)

同城通 分类信息
生活资讯全搜索 为您服务全天候

电话: 0731-82205305
QQ: 800083498
微信: 长沙同城通

QQ 办理 微信 办理 星收(付款)

刊登资讯不出门 手机平台服务您

| | | | |
|--|---|---|--|
| <p>公告声明</p> <p>遗失声明</p> <p>新佳宜 1660 店加盟主赵志尚(身份证号 430681198406042073)遗失湖南佳宜企业管理有限公司签订的合同和开具的押金条 1 张,金额 30000 元,声明作废。</p> <p>声明</p> <p>长沙泓通机械有限公司遗失公章、合同章,声明作废。现启用公安备案的新公章(编号:43010210247436)及新合同章(编号:43010210247437)。见报之日起,新公章及新合同章为公司唯一合法印鉴,特此声明。</p> | <p>注销公告</p> <p>长沙市雨花区万婴鑫天鑫幼儿园(统一社会信用代码 52430111680311289F),经理事会决定,拟向登记机关申请注销登记,并于 2024 年 2 月 1 日成立了清算组。清算组成员:由理事长黄平、理事李佳丽、周隽、郝倩兰、夏双超,清算组组长:郝倩兰。请债权债务</p> | <p>注销公告</p> <p>长沙市雨花区万婴鄱阳幼儿园(统一社会信用代码:52430111567657011C),经理事会决定,拟向登记机关申请注销登记,并于 2024 年 3 月 25 日成立了清算组。清算组成员:黄平、周隽、倪芳、陈艳、唐子琳、陈映名、倪妮,清算组组长:黄平。请债权债务</p> | <p>遗失声明</p> <p>衡阳市广信贸易有限公司长沙市分公司遗失由长沙市工商行政管理局于 2006 年 2 月 7 日核发的营业执照正本、副本,注册号 4301002790495,声明作废。</p> |
| | <p>下列证件声明作废</p> <p>●许姣(身份证号码:430621****414X)遗失东莞市广卓实业投资有限公司建设的广东省东莞市长安镇建安路和沙涌路交汇处恒鑫大厦 18 层 03 号房的共同出资建房合同 1 份,合同见证书:(2013)鹏律法见字第 163 号-103,声明作废。</p> | | |
| | <p>●李雅菲(父亲李良宏、母亲王小艳)遗失湖南妇女儿童医院出生医学证明,编号:V430293040,声明作废。</p> | | |
| | <p>遗失声明</p> <p>湖南龙安科技有限公司遗失公章 1 枚,声明作废。</p> | | |