“金九银十”后家居卖场再遇冷 ……19版
旧时名媛小坤包里的三件宝 ……22版
结婚季过后“婚保”咨询趋热 ……25版

▲编辑:张淑玲 电话:0531-85196306 zhangsl@dzwww.com

奢侈自行车登陆济南

8万元,买自行车还是买汽车?

◆晨报记者 戴岳 济南报道

中国是世界自行车第一大国。在交通日益拥堵的现代社会,自行车无疑成为非常有效率的代步工具。同时,随着自行车运动的发展和普及,骑自行车也作为一种健身方式,越来越被大家所接受。市场需求的膨胀,引来自行车制造和销售市场的迅速发展,一大批自行车生产厂家开始进入人们的视野,市场上遍布着各式各样的自行车。

晨报记者近日走访了济南市场上比较受市民欢迎的几家自行车店,发现高端奢侈自行车正悄然登陆济南。自行车已经不再是几百元那么便宜,款式也不再老土,一辆自行车最高标价竟然高达七八万元。如果你再愿意花几千元购买一身骑车装备,那么玩一玩自行车就要掏近10万元,这个价钱,完全可以买一辆汽车了。

最贵自行车要价8万元

记者在调查中发现,如今自行车品牌繁多,像捷安特、美利达、UCC等自行车品牌在市场上知名度很高,不过不同品牌之间价格差异很大,有的自行车高达几万甚至十几万元。自行车早已摆脱了代步工具的时代,正式进入奢侈品时代。

10月30日,记者在普利街一家捷安特车行看到,一辆名为“拉波银行”的自行车标价高达8万元。“这辆车可是我们的‘镇店之宝’,如果再配上专业的骑行头盔、骑行手套、骑行眼镜、骑行服装等装备,花费在85000元左右。”店主告诉记者,他们店里的自行车从500多元到七八万元的都有,消费人群以年轻人为主,其中大部分为比较重视精神娱乐的年轻人。在这家车行里记者发现,3000元以上的自行车占八成以上,“卖得最好的是捷安特ATX770-D,3000元左右的价格很多人都能接受,所以不管是代步还是玩车,不少年轻人都很喜欢。”

发烧友爱玩“小圈子”

如此昂贵的车子,还有这么多的“发烧友”,着实让一些普通市民难以想象。不过,玩车的“发烧友”一般都有固定的“小圈子”,这也促使济南诞生了各种“车友俱乐部”。

洪家楼附近的UCC环球自行车店老板告诉记者,除了卖车之外,这里有济南最专业的运动单车俱乐部。它是由禧玛诺店中店和UCC专卖店共同成立,并且有禧玛诺在职高级技师为骑友们提供售后服务,排除任何问题。很多济南的发烧友都参加过俱乐部的活动。

捷安特最贵自行车“拉波银行”,价格7万元左右

“最近一年,加入我们俱乐部的人越来越多了。加入我们的运动单车俱乐部,不仅能参加集体活动,还能享受会员优惠,所有零配件8.8折,包括禧玛诺正品行货享受完整质保,UCC整车9折优惠。参加俱乐部没有任何条件,只要你喜欢骑车就可加入。我们也不排斥其他品牌单车,只要你有车,就可以和我们一起去活动!”

从基本代步走向豪华健身

自行车作为传统的“平民日用品”,在我国曾经普及到每家好几辆,几百元左右就能买一辆。但是,近年来,当环保成为时尚,自行车也摇身一变,成了奢侈品,豪华汽车厂商也纷纷涉足这个领域。在今年5月于江苏南京举行的第21届中国国际自行车电动车展览会上,台湾制造的UCC牌自行车尽管每辆售价高达5万元人民币,仍被抢购一空。

在欧洲,自行车一直是有钱人的运动,但自行车所代表的“奢”绝不仅仅是价格本身。除了买得起一辆好单车,你还要有与之相匹配的健康体魄,否则就无法享受这项运动所带来的快乐。然后,你还必须有足够的时间去享受骑行。但对那些“先富足后享乐”的人来说,以上两点都是极度稀缺的资源。

当“奢华”的自行车渐渐走进中国人的生活,骑行作为一种生活方式和态度越来越受欢迎。我们时常会在旅游路上看到大片大片的车队驶过,也常常听到身边的朋友孤身骑单车周游中国的故事。当自行车从基本代步走向豪华健身,中国的自行车企业也开始向高端自行车研发进军。

UCC最贵自行车CYRUS TEAM,价格46800元

国产品牌欲借高端车重塑形象

随着高端自行车入驻济南,人们似乎也越来越能接受标价万元的自行车。但是,就在几年前,人们根本不敢相信有定价达到中级轿车水平的自行车。2010年,天津一轻集团开始批量生产价格在2万-15万元不等的自行车。天津一轻集团自行车研究院负责人介绍,这种名为“轻飞蝶”牌的钛合金自行车,车身重量只有8千克,仅是普通自行车车重的一半,而最轻的车架部分仅重1.3千克,主要面对自行车运动发烧友等高端人群。这种钛合金自行车主要有场地车、公路车、山地车等品种,可以适应不同路面需要,给自行车爱好者提供更为舒适、安全的骑行体验。

此外,“永久”、“凤凰”、“飞鸽”等国产老牌自行车也开始打造高端产品。

中国自行车协会相关负责人表示,自行车一直是朝阳产业,虽然一度受到机动车和电动车的冲击,但中国一直是全球自行车产销出口第一大国,产销量一直是稳中有升。环保、低碳是一种潮流,更是一种趋势,骑自行车正是顺应了这一潮流,代表的是一种生活态度。

自行车推荐

捷安特
普利街29号
最热销:ATX770-D 2798元
最昂贵:拉波银行 7万-8万元左右

UCC环球自行车专卖店
洪家楼西路39号智慧大厦
最热销:德曼特2.0 3298元
最昂贵:CYRUS TEAM 46800元

美利达
山大南路与山大路路口
最热销:勇士560 1368元
最昂贵:O.NineSuperliteTeam-D 53600元

苏宁

全线备战“双11”

晨报济南讯(记者 **杨晓妹**)晨报记者从苏宁了解到,11月9日-11日,线下苏宁电器门店和线上苏宁易购将联动操作“零元购”活动,统一活动,统一时间,充分发挥自身“线上线下,虚实结合”创新商业模式的优势,销售目标直指50亿元。

“零元购”活动最早源于苏宁易购的E18促销,经过多次操作,已经愈发成熟。此次双线同步操作“零元购”,线下针对生活电器、3C配件及净水类设备,线上重点针对百货日用品及图书,购物满多少返多少元全场通用券,最高返300元券,可用于购买传统大家电及3C类产品。据悉,苏宁有意将“零元购”打造成其线上线下独有的联合促销模式,全天候时间覆盖,全消费人群覆盖,以争取销售规模的最大化。

苏宁方面同时表示,“双11”促销意味着苏宁线上线下已经全面启动了年底的收官冲刺。在最后2个月的时间里,苏宁将重点围绕产品、价格、服务等方面发力,依托集团整体的信息化系统和大规模采购优势,打造成为线上线下的低价销售平台,减轻消费者购物压力,确保购物需求的顺利达成。

国美

“双11”再掀价格战

晨报济南讯(记者 **杨晓妹**)去年的“双11”创造了数十亿的销售记录,被人们称为“疯狂购物节”。正因如此,消费者对今年的“双11”仍十分看重。晨报记者从国美电器方面了解到,本次备战“双11”,国美商城也已经准备充分。

据国美商城总经理韩德鹏透露,为备战“双11”,国美商城准备了超过百亿的货源,与三星、松下、海尔、西门子、HTC等100多家全球一线知名厂商签订合作协议,采购了超过10万台包销定制和特价机型。他表示,“双11”期间,国美商城将有多种形式的优惠促销活动,包括价格直降、全场满减、减后再返、现金红包等,将给消费者带来一次前所未有的低价狂欢节。

针对“8.15电商大战”暴露的种种弊端,韩德鹏表示,“在任何时候,国美商城对虚假促销都是零容忍。”他认为消费者的信任和支持是企业生存发展的根基,在做低价促销的同时,更应该关注商品质量、物流配送、退换货和售后服务等更深层次的用户体验,让“双11”从过去商家的“疯狂促销节”真正演变成为属于消费者的购物狂欢节。

“双11”价格战开始啦!

一边有商场天天喊着促销,一边有淘宝卖家在“光棍节”来临前抢跑促销。最近这段日子,不管你是去逛商场还是宅在家里上网,钱包“瘦身”的可能性都挺大。

济南商场周末大比拼

泉城路

佐丹奴:新款羽绒服499元起,秋装7折起优惠,女装5折起优惠,部分裤类150元,打底衫180元2件,欢迎选购。

劲霸男装:全场6折起。

达芙妮:全场6折起。

玉函银座

布来亚克:现品牌举行优惠促销活动6折起。

皮尔卡丹:羽绒服在地下一层举行优惠特卖活动。

奥卡索:创立于1993年,凭着对高品质产品的追求、精辟独到的设计,奥卡索一直坚守自己的承诺,提供最优质的产品和满意的售后服务,成为顾客心目中理想的鞋类产品。现品牌推出特惠活动。

威可多:别具欧陆风格的中高档男装品牌,产品风格时尚、干练,广受国内一线城市白领阶层喜爱。现品牌推出一口价优惠活动。

嘉华购物广场

10月29日-11月4日

奥尔嘉:部分秋冬商品2折、3折。

黛丝莉:部分商品满200减100,特惠场棉服3.5折,大衣4折。

珂罗娜:部分商品2折,部分秋冬款满200减120,秋装一件8折,两件3.8折。

天意:衣典商品秋装5折,冬装一件5折,两件3.8折。

Gmd:3折起。

丹雨竺:特卖59元起。

Esprit:专柜3折起。

美之藤:部分秋冬装2-5折。

恒隆广场

11月2日-10日,恒隆广场美食节第二季火爆进行。食全十美,超值体验,多家餐厅推出10元超值体验菜,原价几十元的菜品,现在只要10元即可享受。就餐免单,会员有礼。在指定餐厅刷恒隆浦发联名会员卡,即有机会获得免单惊喜。

10月16日-11月30日,凡在GANAELLE店一次性现金消费满2000元送品牌耳环一对。一次性现金消费满5000元即送品牌K金经典款项链一条。活动须知:此活动与会员积分同时进行,赠送礼品不影响正常积分;必须现金消费达到2000元以上才可赠送礼品;赠品送完即止。

网店提前促销 商场不惧网店分流

不久前,天猫正式宣布了今年“11.11”购物狂欢节价格规则,预示着价格战马上就要打响了。一年一度的淘宝“11.11”光棍节促销活动始于2009年,每年销售额都是增幅惊人,去年11月11日促销活动当天,淘宝网的成交额累计超过52亿元。

而你现在登录淘宝就会发现,很多网店已经开始为“双11”做准备了。以预热“11.11”光棍节的名义,不少网店集中推出“免邮费”、“2-7折”、“签到送礼”等促销。为了吸引顾客快快下单,网店店主还将店里的新款与商场的类似款型作出价格对比,告诉客人可以去商场比较。虽然济南各大商场也出现了“试穿族”,但几个大型商场负责人都表示,并不担心这样会影响销售,虽然消费者被网店分流一部分在所难免,但商场提供的购物体验是网店没法比拟的优势。

(晨报记者 戴岳)