

商家服务升级

“体验式消费”成为新常态

市场观察

近日,“逛商场真的只逛不买”“年轻人逛街主打只逛不买”等话题登上热搜榜,引发了一波热议。不难发现,随着人们消费需求的变化和消费模式的改变,如今各大商场里拎着大包小包的“购物狂”越来越少,“只逛不买”成了普遍现象。与此同时,漳州的部分线下门店开始迎合消费者心理需求,打造体验式、沉浸式、互动式的消费新场景,“体验式消费”正成为新常态。



吾悦广场的华为授权体验店内,许多客人正拿起手机试用各项功能。

不少消费者只“逛”不买

“进了商场,先买杯奶茶,再去优衣库、迪卡侬等服装快消店转一圈,试几件衣服后转场去名创优品、无印良品、三福逛逛,戴戴帽子,试试饰品,最后取号吃饭或看场电影。”想必,这套逛商场的流程能引起很多年轻人的共鸣。如今,越来越多的年轻人习惯了线上购物,去商场逛街就只剩下了“逛”,看似很热闹的门店,实际消费成交率却不高。

在漳州碧湖区万达广场KKV零售店的彩妆区,有腮红、眼线笔、口红、指甲油等试用装供顾客试用。彩妆区负责人陈先生说:“店里的人流量很不错,每天来试彩妆产品的客人都有上百位,但成交率试不足三成。”记者也发现,不少彩妆产品已经被试用到“铁皮”,现场一位女士在试用了货架上的一款气垫后,查阅了该产品在电商平台上的价格,并表示说:“网上比这里更便宜,退换货也方便,我决定在线上下单。”

同样位于万达广场的菜品女装店负责人许女士也表示,大型商圈带来的客流确实比街边店面来得



漳州碧湖万达广场的特步儿童航天主题店融入了不少航天、时尚元素

多,但一大部分客人是来店里闲逛、消磨时间。“这两年这种现象尤其明显。门店就像个大型试衣间,前来试衣的人不少,但下单的人不多。”许女士说。常逛商场的市民蔡芸灵坦言:“来商场逛衣服店,试几件漂亮衣服,‘试’才是目的。商场的衣服价格都偏高,如果真的中意,我通常会拍下货号,然后在网上蹲折扣,或者搜同款平替。”

“体验式消费”聚人气受青睐

显然,愿意为传统门店和消费模式买单的人正在变少,与此同时,“体验式消费”的品类品牌在市区不断增加,让消费者在实体店享受到网购无法触及的体验式消费乐趣,并愿意为之掏腰包。

去年10月,特步儿童与中国航天博物馆共创的航天主题店在漳州碧湖万达广场开业。走进主题店内,大门口的太空山、宇航员模型,店内的航天模型展览区、太空舱造型的试衣间……丰富的航天元素与时尚潮流相碰撞,不少消费者被勾起了好奇心,进店一探究竟。店长卢小红告诉记者,店里的运动鞋、外套、夹克等产品也融入了航天、街舞等元素,更加时尚、受欢迎。此外,消费者入店消费后,作为福利,孩子可以到店内的本跃运动馆免费进行篮球和体能训练。“特色装修把客人引进门店,再用好产品、好服务把他们留下来。店里每天最高人流量将近500人,进店消费比例达70%左右,每月营业额超过30万元,是普通特步门店的三倍以上。”卢小红透露。

在近日新开业的龙文区吾悦广场,记者也发现不少体验式消费场景。华为授权体验店便是其中之一,店内放置了5张体验专桌,桌上摆放着手机、无线耳机、电脑、手表等华为产品,桌边挤满了前来体验产品的消费者。“体验店区别于传统专卖店,向消费者展示品牌最新的技术和产品,消费者可以亲身体验产品的功能,获得最直观的感受。”店内负责人周

先生表示。

吾悦广场内的“源氏木语”家居店是“场景式体验”的代表,店内有现代风、轻奢风、意式极简、北欧风等风格组成的家居场景,生活气息满满。市民林小姐夫妇对店内的一套意式沙发心动不已,“这套沙发和我家的装修风格相符。店里这种场景式的销售方式很直观,下单更放心。”

期待将文化元素加入“体验式消费”

“‘体验式消费’的兴起,反映了人们消费心理的变化。”闽南师范大学商学院市场营销教研室副教授卢金荣认为,人们想要获得的不仅是产品的价值,也越来越重视商品以外的,比如消费体验、感受、人员服务价值等,这也是如今的消费者更加注重精神富足的体现。“比如场景式的家居店,通过生活化的布置搭建了与消费者的情感联系,人们在消费过程中获得好的购物体验,以此激发购买欲望,而这恰恰是电商平台的短板。”卢金荣举例分析说。

此外,有业内人士指出,电商平台虽有“短平快”的优势,但由于平台产品多而杂,消费者往往眼花缭乱,无从下手,“如何突出品牌”成了问题。“线下门店通过品牌个性化的场景体验影响消费者的消费决策,从而充当塑造品牌形象、构建品牌认知的角色,实现品牌的‘表达’。”卢金荣解释说。

“体验式消费”兴起,它或将带来新的机遇,成为电商环境和产品同质化困境下各大商圈新的出路。卢金荣建议:“各大商圈在商业规划时应适当增加场景化体验的比重,形成体验式的商业生态,与整个商圈的门店流量共享。另外,‘体验式消费’应该注重文化元素与消费场景的结合,如商圈可以开办文创街区、音乐节、市集,门店举办IP联名展览,不断创造出新的玩法,带来新的消费体验。”

■本报记者 王怡婧 文/图

博汽车!

闽南日报首届线上博饼节火热进行中

中秋佳节临近,传统的博饼项目在今年将拥有不一样的玩法。近日,闽南日报社首次采用“线上博饼积分制”新模式,联合漳州特房、片仔癀化妆品举办首届线上博饼节。这场全民中秋博饼盛宴将持续至9月25日,乐趣多多、奖品丰厚。

老传统+新玩法 线上博饼好热闹

市民关注闽南日报社公众号,由消息栏进入活动页面,在欢快的音乐中点击骰子来一把“线上投掷”,伴随着清脆的叮当声响起,骰子落地,是状元还是一秀,就看市民们的手气了。9月18日,线上博饼节第四天,记者牛刀小试得到的200积分,排到9650名开外,霸占榜单前排的选手则不能掉以轻心,因为只要别的市民投出关键的“乾坤一掷”,榜首的位置就得易主。市民余女士在17日摇了两次骰子,均是状元,换取了1000分。积分排行榜上,从2000多名一跃升至前20名。据统计,截至9月19日,已有23848名用户参与此次线上博饼活动,累计投掷次数已达173388次。

国企来助阵 好礼真惊喜

市民参与线上博饼后,根

据掷出的不同花色即可换取相应积分,如状元可换取500分,对堂可换300分。活动结束后,积分排行榜前1000名的用户可以于9月28日9:00-21:00至特房T·ONE中庭广场(漳州市龙文区行政服务中心对面)领取丰厚奖励。积分排行榜1-50名的市民不仅可获得价值836元的BL12片仔癀牌御润尊享礼盒,还将获邀参与10月6日的线下“王中王”博饼大赛,凭借手气搏一搏由联办单位漳州特房开发有限公司为参与者准备的惊喜大礼——五菱缤果新能源汽车(共2部)。

市民除了有机会获得此次博饼活动的汽车大礼外,还可于9月28日参加漳州特房T·ONE商业综合体开业典礼。漳州特房T·ONE商业综合体由漳州特房开发有限公司开发,周边高端住宅集聚,商业体量达6万平方米。项目围绕“漫享生活悦聚场”,引入创新业态,全面迭代升级,打造集聚会、社交、潮流、休闲、体验于一体的自由空间。

活动奖励的化妆品均由协办单位福建片仔癀化妆品商贸有限公司提供。

■本报记者 林露



漳州市发改委 联办

采价日期:9月19日9:00-11:00 计量单位:元/500克

品名	新华都	大润发	沃尔玛	延通市场	北桥市场	东岳市场
绿豆	3.98	/	3.99	6.00	8.00	7.00
猪精瘦肉	14.58	12.80	18.90	20.00	19.00	18.00
带皮后腿肉	7.98	16.80	9.90	12.00	13.00	12.00
排骨	25.98	34.80	33.90	31.00	30.00	30.00
牛腱子肉	49.9	59.80	/	55.00	50.00	53.00
牛腩	38.8	52.80	/	50.00	45.00	50.00
白条鸡	12.9	13.60	/	12.00	12.00	13.00
鸡场蛋	6.28	5.99	7.50	7.00	8.00	6.50
鸭蛋	8.48	7.58	8.90	8.00	8.00	7.50
冻带鱼	25.98	16.86	/	22.00	25.00	22.00
草鱼	9.98	11.80	8.90	10.00	10.00	10.00
白鲫鱼	19.98	19.80	27.90	14.00	15.00	15.00
芹菜	6.98	6.58	8.98	6.00	6.00	6.50
黄瓜	2.98	4.98	2.58	5.00	5.50	5.00
萝卜	1.38	2.98	1.68	2.50	2.50	2.50
茄子	2.98	5.98	1.99	6.00	6.00	5.50
大白菜	1.98	3.58	1.98	3.00	2.50	2.50
上海青	3.98	5.98	3.98	5.00	5.00	5.00
空心菜	5.98	6.98	5.98	7.00	7.00	6.00
西红柿	3.98	3.98	3.98	5.00	4.50	5.00
胡萝卜	1.58	2.98	2.58	3.00	3.00	3.00
花菜	2.99	2.58	/	5.00	5.00	5.50
油菜	4.98	10.80	4.98	6.00	6.00	5.50
富士苹果	7.98	7.98	8.98	8.00	7.00	7.00
鸭梨	5.98	6.98	6.98	6.00	7.00	7.00

(漳州市发改委提供)

备注:以上信息仅供参考。更多市场行情请登录“漳州菜篮子” <http://www.zzclz.com>

9月上旬主要副食品价格以稳为主

本报讯(记者 林露 通讯员 赵美燕)9月18日,记者从市发改委商品价格管理科获悉,9月上旬,我市监测的66种居民主要副食品价格(每500克超市、集市均价,下同),较8月下旬(下同)比,9降26涨31平,呈稳定趋势。其中,蔬菜、蛋品、猪肉、水果均出现小幅上涨。

据分析,与8月下旬相比,蔬菜价格微涨6.91%,监测的18种蔬菜15涨2降1平,其中,上涨较为明显的有空心菜4.73元、黄瓜3.58元、西红柿4.64元,与8月下旬相比,分别上涨29.9%、28.8%、12.1%。价格上涨受多因素影响,具体为近期多地暴雨对蔬菜生产、采摘、运输等各个方面造成不利影响,以及夏秋蔬菜品种换茬期的到来,产量不稳定。

由于9月初为开学季,且临近中秋,学校食堂以及月饼加工企业集中采购蛋品,蛋品价格与

8月下旬相比上涨2.21%。监测的2种蛋品均呈现上涨趋势,其中,鸡蛋6.71元、鸭蛋8.04元,与8月下旬相比分别上涨3.4%、1.3%。

与蛋品相似,受9月初开学季学校食堂集中采购的影响,加之季节性消费逐步增加,猪肉价格与8月下旬相比整体上涨0.81%。监测的4种猪肉涨跌互现,2涨2降,其中,肋条肉16.03元,与8月下旬相比上涨4.2%;带皮后腿肉10.41元,与8月下旬相比下降1%。

近段时间,市场上水果丰富充足,本地时令水果龙眼、番石榴等品种轮番上市,季末西瓜价格小幅上涨带动水果价格上涨。与8月下旬相比,水果价格小幅上涨1.16%。监测的4种水果2涨1降1平,其中,西瓜3.83元、苹果7.66元,与8月下旬相比上涨7%、3.4%。

吃蟹季开启 肉满膏肥还不贵



心中有文明
眼中有美景

随着人们生活水平的提高,旅游成了人们生活中的一件平常事,文明出游也正成为不少人的一种自觉和习惯。近日,记者在平和县欧寮村太极峰神摇漂流看到,游客在体验漂流项目时,严格按照景区要求,穿戴好救生衣、安全帽,保障自身和家人安全;在福建土楼(南靖)旅游区的怀远楼,游客在导游的带领下有序进入楼内,细心聆听讲解。

文明出游,要从遵守公共秩序、爱护景区环境、注意言行举止等点滴做起,才能做到心中有文明,眼中有美景。

本报记者 庄朝惠 摄影报道



秋风起,蟹脚痒,又到了蟹肉肥美的金秋时节,不少人准备大快朵颐一番。近日,记者走访市场了解到,梭子蟹、菜蟹、肉蟹、三点蟹……本地多种海蟹大量上市,肉满膏肥还不贵,少量商家已开始销售外地大闸蟹。

海蟹量大价优品种多

记者走访市区新华市场、北桥市场、人民市场等多家市场发现,吃蟹季开启,几乎每个摊位前都摆满了来自龙海、东山等漳州沿海地区的肉蟹、三点蟹、菜蟹,品种多、供应量大,价格还处在低位。

“目前市面上的海蟹品种多、量大,价位较低。就拿肉蟹来说,一只大概2.5两,价格为45元/斤,比上个月便宜了近10元。10月份,市场上的海蟹量预计有所减少,价格可能水涨船高。”新华市场一家海鲜摊老板陈沿龙介绍,肉蟹用来炒菜口感好,如果煮汤三点蟹更合适,菜蟹适合煮蟹粥或煎、炒。

在北桥市场永昌海鲜店,青脚蟹、红膏蟹、菜蟹、三点蟹等海蟹分别放在不同玻璃缸里展示,不时有消费者前来询问和选购。“菜蟹个头大,肉质肥美,深受消费者欢迎。最近早上10点多,个头最大、每斤110元的菜蟹基本卖完了。”店老板向记者展示了一只较小规格、每斤80元的菜蟹,个头与人的手掌大小相近。

人民市场是漳州最大的水产品批发市场,约承担了漳州五成以上的海鲜交易量。“目前人民市场的螃蟹主要来自东山、漳浦和龙海,供应充足,螃蟹日销量达到近3吨。海蟹中,消费者购买最多的是梭子蟹、三点蟹。”人民市场水产协会会长陈振辉分析,由于本地捕捞的海蟹新鲜度更高,存活时间更长,因此本地海蟹的价格普遍比外地贵,也更受消费者青睐。

大闸蟹少量上市

在市区北桥市场、人民市场等菜市场以及大润发等商超,已能看到少量大闸蟹的身影。



菜蟹个头与人的手掌大小相近

记者在人民市场看到,小部分商户已经把多种规格的大闸蟹摆在显眼位置。不时有消费者与商家讨价还价,希望能买到物美价廉的大闸蟹。陈振辉表示,目前市面上的大闸蟹膏肉多,但个头偏小,最大也只有2两/只,售价40-53元/斤;小的1两/只,售价约15-30元/斤,能满足顾客提前尝鲜的心理。

“9月25日阳澄湖大闸蟹开捕,目前已有不少大闸蟹爱好者们下单尝鲜了。”市区南昌中路东沃水产店工作人员告诉记者,目前店内已预售多种套餐的阳澄湖大闸蟹,其中价格最低的为合家欢蟹宴,会员价298元,包含6只2.0-2.2两/只的母蟹或3.0-3.2两/只的公蟹,让消费者“过嘴瘾”;豪华套餐中尚品铂金蟹宴售价最高,会员价高达1688元。该套餐包含每只重达半斤、口感更加香甜的蟹王、蟹后,让“嗜蟹徒”们大饱口福。不管市民选择何种套餐,均能品尝美味的大闸蟹,区别在于块头越大,蟹膏自然更多,吃起来更加满足。

■本报记者 林露 文/图