

# 销量下滑促销多 购买黄金饰品算清账后再出手

随着黄金价格不断上涨,黄金饰品的销售量开始下滑,市场开始变得冷清。近期,一些厂商不约而同地开启了优惠促销活动,有的降低黄金每克单价,有的减免加工费用,还有的推出买赠优惠,买黄金饰品赠代金券。然而,这些优惠促销中却暗藏玄机,消费者一旦没算明白账,就可能在促销中花了高价钱,买了个寂寞。

## 1 市场冷清金价高

中国黄金协会今年4月公布的相关数据显示,今年第一季度,全国黄金首饰销售量同比下降3%。尽管在数据上销量下降得并不算大,但商家们已经强烈地感受到了市场的寒意。

广东深圳水贝市场的黄金商户秦浩告诉记者,以往黄金柜台围满了顾客,但最近一段时间客流量明显减少。虽然今年第一季度黄金饰品的销售量还算可以,但从3月中旬之后,环比每个月黄金销量都在下降。

“由于近期黄金价格强势走高,销量

下降,商家拿货逐渐谨慎。以往,我们店铺一个月最少拿两次货,多的一次拿了60公斤黄金饰品。最近几个月拿货次数变成3次,每次拿10公斤、20公斤的货,不敢多拿,黄金价格位于高位,销量不好,一旦降价就会砸在手里。”秦浩告诉记者,“多次少量进货成为了黄金饰品批发商的新策略。”

方葵葵是水贝市场的一名黄金饰品代购,她对记者说:“水贝市场的黄金饰品价格比商场里面便宜,有不少人在提供代购服务。去年,我每天要代购30件左右,

但是近来客户量明显下滑了不少,销量下滑主要还是金价太高导致的。”

在北京一家黄金饰品店,一位正在选购金锁的消费者对记者说:“最近一年金价不断上涨,算上优惠每克也要680元左右,而且现在的加工费也越来越贵,一件饰品可能要五六百元的加工费。要不是外甥满月,我都不会光顾黄金柜台。”

记者了解到,由于金价位于高位,而且波动频繁,使得首饰加工企业原料成本上升、出货量下降,有部分中小型加工企业已经开始减产、缩减人手。



## 2 促销热闹账难算

走进商场的黄金饰品区域就会看到,每家品牌店铺的门口都贴出了优惠促销的宣传海报。消费者如果没有点数学基础,不但薅不到促销的羊毛,一不小心还可能买贵了。

记者在一家商场的黄金饰品销售区域看到,所有品牌都有克减促销的活动。有的品牌每克减40元,有的每克减80元,还有的克减120元。黄金克减看上去是简单明了的打折方法,但进入店铺就会发现,并不是所有的黄金商品都能享受克减的优惠。多数店铺把商品分成不同的区域,有的区域商品能享受克减,有的则是满减,还有的是一口价专区。“促销的方式可谓十分丰富,但如果真的要购买一件黄金饰品,仔细算账的时候就会发现,这账有点难算,而且,越算越觉得自己并没有得到优惠,所有的优惠都是在‘绕’消费者。”一位北京消费者对记者说。

在北京京西大悦城,记者看到一个按克重计价的足金如意锁,价签上标明总重量6.58克,工费612元。销售人员对记者说:“工费有的是直接标明价格,有的是按克重来计算,定价主要参考工艺复杂程度。这个金锁的克重单价每克优惠后的价格是680元,克重计价后为4460元,加上612元的工费,销售价格为5072元。”

直接降克重价格的商品计算起来还算简单明了。记者看到,部分商品的促销力度看似比较大,相当于买一送一,但详细询问后才知道,购买指定的商品,才可以送指定的款式商品一件。而能够享受买一送一的商品多为高价款或是高加工费的商品,赠送的商品多为小克重、造型简单的商品。

记者还看到有买1000元送500元的活动,参加活动的商品都是含有足金装饰品的珠串,不过送的500元却不是现金,而是购买同类商品的代金券。

## 3 “一口价”实际不便宜

在采访中不少消费者都认为,“一口价”的足金饰品优惠力度最大。商家不按照传统的克重计价,而是摆出甩卖的态度,说一个价钱。其实,“一口价”商品是高价款商品,如果按克重计算价格,每克单价可能轻松过千元。

记者在京西大悦城的珍品阁看到一个2.75克的吊坠标价3100元,便向销售人员询问:“这个吊坠的价格为何比按克重计算价格的商品贵很多?”销售人员回答说:“一口价的商品制作工艺都比较好,都是克重小、立体感强、硬度高、设计新颖的产品,而且不再单独收取加工费。”

六桂福的销售人员对记者说:“‘一口价’销售的是精工商品,不按克重计算价格。我们品牌的商品多是‘一口价’的,这是黄金销售的一种趋势,每个品牌现在都有大量的

‘一口价’商品。”

记者来到老凤祥,销售人员说:“我们店目前没有‘一口价’的商品,都是按克重计价,然后收取加工费。工费按克重计算,最贵的每克100多元。算上各种优惠,每克足金饰品的价格为700多元,而‘一口价’的商品算下来要1000多元一克。”

记者发现如果消费者不主动询问,部分足金饰品销售人员绝口不提“一口价”商品的重量,还会承诺能够以旧换新。

北京鸿瀚投资有限公司分析师刘婧说,一直以来黄金饰品单价高,利润低,主要靠走量赚取利润。目前黄金价格波动较大,足金饰品的销量受到了影响,因此商家开始提高工艺水平,加大了足金饰品的利润空间。现在销售的不仅仅是金子,还有工艺、设计。

## 4 换购条件多不省心

因为足金保值的特点,各家金店都开展了回收足金首饰换购新款的活动。不过记者发现,换购也需要收取各种费用,各种算法也不让人省心。

珍品阁的销售人员告诉记者,店里的足金饰品分为精品黄金饰品和普通黄金饰品。对于普通黄金饰品,换购的时候必须要购买原黄金重量1.5倍的商品,如果不想按照1.5倍换购,就要在计算旧品金价的时候,按照当日每克优惠标价减15元计算,同时,还要计算每克损耗,克减80元的商品损耗是2%,克减60元、40元的商品损耗的百分比都不一样,非常复杂。消费者选中了款式后,店家再仔细给消费者计算。不过,“一口价”的商品、金条不参加换购。消费者如果要享受零折旧、零损耗、零递增的换购政策,就要选择写着“精品足金”的商品。

记者了解到,每家品牌的换购政策都不一样。在京西大悦城老凤祥店,销售人员告诉记者,用本品牌曾经售出的商品来换购,在换购时需购买原饰品克重1.3倍的商品,工费按照实际价格另外收取,免去30元一克的折旧费。如果不是本品牌的商品,换购要加收每克5%的损耗费。还有的品牌表示,定价每克720元优惠后每克618元,如果是克对克的换购,不加收任何费用,但是每件商品要按照定价收工费。

在采访中有消费者对记者反映:“在商场里逛金店,发现标价都很规范,一物一签,都标明了克重、价格。但是各种收费、促销混在一起,让消费者有些迷糊。而且不少收费、促销都是隐性的,没有公示,实在不让消费者省心。”

据《中国消费者报》

# “创维”“邦太”等多款吸油烟机产品抽查不合格

新华网北京7月25日电 7月24日,广东省市场监督管理局发布《关于2023年吸油烟机等4种产品质量省市联动监督抽查情况的通告》。

通告显示,本次抽查共发现不

合格产品47款。其中,生产销售单位不合格产品22款、电子商务平台销售不合格产品25款(天猫5款、拼多多9款、抖音2款、唯品会1款、阿里巴巴1款、淘宝7款)。在抽查不合格产品中,吸油烟机13款、电磁灶

14款、储水式电热水器13款、食具消毒柜7款。

其中,不合格油烟机产品涉及中山中迎电器有限公司、深圳创维智能厨电有限公司、中山市邦太电器有限公司等标称生产单位。不合

格项目为输入功率和电流、耐潮湿、泄漏电流和电气强度、结构、内部布线、电源连接和外部软线、外部导线用接线端子、接地措施、对触及带电部件的防护、能效等级、噪声、空气性能。