



电商冲击、“毕业经济”概念日趋淡化……

暑期消费旺季，数码广场有点冷



暑期是数码市场传统销售旺季。特别是高考之后，曾被誉称为“大学三件套”的手机、笔记本电脑、数码相机迎来一波销量高峰。不过上周记者走访江东颐高数码、高登数码、天一数码广场了解到，今年暑期数码广场的生意较为平淡。店员们为了打发时间，甚至凑齐一桌玩起了扑克牌。

记者 余婧婧



5日下午3点左右，海曙一家数码广场内冷冷清清。 记者 王增芳 摄

市场冷清 营业员凑在一起打牌

5日上午10点半，记者走进位于江东民安路上的颐高数码广场。此时距离该广场营业已一个半小时，然而记者在一楼的电脑销售区与二楼的手机卖场看到，冒着酷暑前来数码广场购买新机的消费者寥寥无几。从人数上观察，营业员甚至多于消费者。消费者少，店员的销售热情也不高涨。除了零星的几家店偶尔吆喝几声外，不少店铺都处于清闲中。店员们忙着做自己的事，看手机、聊天、看剧的占多数，还有凑齐一桌打起了扑克牌……直到消费者走进店内询问价格时，店员们才放下手中的事抬一下头。

“按照以往传统来说，暑期是数码产品的销售旺季。不

过从今年情况来看，上个月的销量也并没有突破预期。”颐高数码广场一楼经营三星笔记本电脑的小刘说，他在数码广场卖电脑已有近十年头。前几年生意好的时候，每逢暑期，市场里客户人流如织，“如今即使是旺季也跟往常差不多，看的人多，买的人少”。

以往数码广场一到销售旺季，商家们不仅会拼服务、拼价格，还会在广告标语上暗下功夫，以期招揽更多的顾客进店选购。不过今年这种现象并不多见。记者在颐高数码广场看到，打出让利广告的店铺屈指可数，有些店铺只是在广告纸上用油性笔草草写出了“暑期大促”几个大字，有些店铺仍然张贴着“春季促销”的广告标语。

高温天阻碍消费者出门消费

“这几天生意不大好，天气太热了，出门也需要勇气啊。”小陆和女朋友在颐高二楼经营一家手机店铺。因为顾客不多，记者看到只有小陆坐在柜台前吆喝生意，他女朋友在里面玩手机游戏。“有些消费者觉得现在价格还不够优惠，想着8月中下旬的时候再过来看看。”

记者发现，颐高、高登、天一数码广场的开门时间都为上午9点，颐高和高登数码广场在下午6点关门，天一数码广场在下午5点半关门，目前三家都没有开设夜市。

“前几年广场曾将营业时间延长至晚上八九点。那会

儿生意好，晚上也有顾客上门。”高登数码广场华硕柜台的店员小游说，“现在不延长营业时间也是有原因的，这两年市场的客流量比不上从前，前年暑期一天可以卖出七八台笔记本电脑，现在平均只有两三台，有时候连一台也卖不出去。顾客不上门，空调还得照开着，一天下来电费开支数目不小。”

“开夜市？人可吃不消。”颐高数码广场的一家手机女店主听了记者建议后连连摆手说，“我们这一行中午没得休息，一天要工作八九个小时，再开夜市的话，人可吃不消。”

传统数码市场价格优势不再

其实，天气炎热只是导致传统数码市场遇冷的原因之一，而电商的冲击才是其越来越冷的主要原因。

“数码产品的价格在网上透明公开，多数消费者来实体店购物前心里都有预算。”高登数码广场的一家商户向记者“诉苦”，消费者买数码产品之前都会上网看报价，选好型号后，直接来店里砍价。

实体店价格优势不明显使消费者在购物时更趋于理性。前天，准大学生小何在父母的陪同下来到高登数码广场挑选华硕手机。小何告诉记者，他倾向于在电商平台购买，因父母说暑期数码广场折扣可能会更低，才决定过来看看。不过他问了几家店铺，发现并没有达到心理预期的优惠力度。

“手机价格本身不到2000元，数码广场比网上贵了一两百元不说，网上下单还能送自拍杆、移动电源和耳机，实体店只能送贴膜和手机壳。”小何最后说服了父母决定在网上购买。

近几年，随着淘宝、京东等各大电商的疯狂扩张，隔月一次的电商狂欢节令网民目不暇接。名牌产品几乎都开设了

官方旗舰店，像华为、小米、魅族等更是拥有自己的官方商城。出新品时，手机厂商也会优先考虑线上预订和销售。当年轻一族越来越习惯在网上购买数码产品时，势必带走了一部分传统数码广场的人气。

市民诸先生说，他最近一次逛数码广场还是一年前陪儿子买笔记本电脑。“现在我与爱人用的两部手机均是在厂家的官方商城购买的，今年‘6·18’的时候，我还帮侄子在电商平台买了一台笔记本电脑。”诸先生觉得在官方商城购物，品质也有保障，新品货源也比线下充足，而且比价方便，不用一家家店铺问。

另一方面，“毕业经济”概念日趋淡化也是数码广场暑期遇冷的一个因素。

“暑期市场历来主打‘毕业经济’，但现在很多高中生就已经提前拥有笔记本电脑和手机，赶在上大学前购买‘三件套’的学生越来越少。”颐高数码广场联想专柜的商家认为数码产品更新速度加快，使消费者在购买时更倾向追随新品发布的时间，这或许也加速了传统数码市场暑期旺季遇冷。

传统数码市场主打服务牌

价格透明，利润空间缩小，生意越来越不好做，传统数码店家靠什么来吸引顾客？不少店家在采访中均向记者透露，现在做生意主要靠“服务”。

高登数码广场商户小游说，网购电脑虽然预装了系统，但未进行解包，需要消费者自己设置，这对不内行的消费者来说是个难题。“从实体店卖出去的电脑，我们都会帮顾客装好系统。以后遇到软件问题，我们免费帮消费者解决。”

碰到网购电脑需要装系统的，三家数码广场都要收取一定的维修费。一般在50元至150元之间。

“数码产品最怕磕磕碰碰，网购的薄弱环节是物流，一般来说，因运输导致数码产品出了问题，消费者很难维权。”颐高数码广场的小刘说，“既然线上线下价格差异不大了，我们在卖电脑时把消费者服务满意了，顾客也就不再计较几百元的差价了。”

新奇特的菜篮子产品你知道多少？ 买个蘑菇棒 回家种蘑菇

商报讯（记者 孙美星）现在越来越多的市民都喜欢自己在家种菜，记者从昨天举行的鄞州·象山菜篮子商品产销对接洽谈会看到一种家庭种植蘑菇棒很有趣。“每年11月到来年的四五月，把这种棒子买回家，放在阳台上，可以连续长半年的香菇，一根棒子可以累计长1.2~1.5斤香菇。”展示这种产品的鄞州一家企业介绍说，规模化的香菇种植都要创造一定的温度和湿度，这种蘑菇棒适合“懒人”种，只要半年里给棒子用注射器加两次水，就能不断收获香菇，自给自足。据介绍，这样一根蘑菇棒售价在15~18元，有种香菇和种木耳的两种选择。

本次对接洽谈会有30多家菜篮子基地、企业与20多家超市等采购商举行了对接，其中有不少就是和蘑菇棒一样的新奇特菜篮子产品。

棍子状的山药大家都不陌生，但像豌豆大小的山药在宁波市场还很少见。昨天的对接会上，天胜农牧展示的一盘迷你山药豆，其奇特的外形吸引不少采购商。“这是我们新引种的蔬菜，别看个头小，营养不比山药差。”天胜农牧工作人员介绍，这种山药豆，炖汤煲粥味道都不错。

据了解，山药豆其实是和山药属于同一植物上生长的，山药是植株的地下茎，山药豆则是山药地上部分叶腋间肾形或卵圆形的珠芽，又称零余子、山药籽。山药豆和山药一样，都是健脾补肺、滋补温和的养生佳品。山药豆口感滑润绵软，吃起来有种淡淡的清香。洗干净煮熟可以直接当零食吃，也可以用来煮粥或者炖肉。

股市点评

当下市场不适宜重仓博弈

昨天盘面的震荡体现出市场心态的纠结，个股走势分化加剧。一方面是被赋予当期题材的板块个股的脉冲式上涨，一方面是短期涨幅较大个股的技术回吐。尾市指数的宽幅震荡带动众多个股出现快速回调，令行情呈现模棱两可的不稳定性。尽管昨天指数的波幅不算大，但很多个股的价格波动相当大。两市总成交1.1万亿元，量能开始萎缩。上述现象说明当下市场的心态相当敏感而矛盾，左顾右盼、左右为难，做多的底气不足，筹码的锁定性较差。

技术角度，目前反弹行情的格局虽未完全破坏，但指数下方缺口的技术引力，以及众多个股反弹幅度较大，具有一定的获利回吐压力，是反弹行情能否继续拓展的不确定因素，若反弹动力衰竭，随时可能产生新的震荡回调，再度考验下方缺口部位。

操作层面上需要注意的是，当下市场的严重分化导致股价陷阱增多，做多和做空都容易出错，个股应区别对待，不宜一刀切。不稳定的市场毕竟还缺乏安全感，适度参与即可，不适宜重仓博弈。

民族证券宁波营业部 本文分析仅供参考



欧洲游送大礼包

浙江运通旅行社十周年之际，重磅推出高性价比的欧洲游产品：带您享受水城威尼斯的温柔与浪漫，感受文艺复兴发源地佛罗伦萨的深厚人文气息，让您的视觉与心灵得到充分的放松，凡报名欧洲游产品，即送价值2000元的大礼包：

1.运通贴心委派宁波领队全程陪同；2.运通赠送价值600元的宁波家门口往返机场接送服务；3.运通独家赠送价值600元的wifi服务；4.运通赠送价值200元的精美旅游礼品一袋；5.刷宁波银行卡立减600元。

主推线路：荷德法瑞意奥+新天鹅堡超值6国13日游
日期：9月30日，抢位价：13800元/人

主推线路：荷法意瑞+新天鹅堡4国11日游
日期：10月15日、22日、29日，抢位价：11999元起
报名及投诉电话：87651111，QQ群：116159829，地址：海曙区新典路536号新海蓝钻8楼，运通我去游网：www.57676.com