

单位团购少 生意太难做

挂历“铁杆粉丝”仅剩老年人

元旦的脚步是越来越近了,随手翻了翻挂在墙上的日历,掰掰手指已然到了购买挂历的时节,往年这个时候一些企事业单位就开始发放包装精美的挂历、台历。近日,记者走访发现不少单位迟迟不见动静,市场上羊年挂历每本售价从几块钱到二十几元不等,而一些小型台历,价格则更加便宜,有的每本售价只要三五块钱。



广告公司:一年接了三单生意

“你就别再讲价了,十块钱一本是诚心想卖的价,生意不好做,一本台历最多也就块把钱的利,你让我多少挣点。”新昌批发城里,市民赵女士正和店主讨价还价:“你自己看看,眼看就要关门了,到现在也就你自己来问价,哪有多少生意。”据店主回忆,从2012年年底以后,店里的生意是一年不如一年,光顾挂历市场的顾客已经不多了。该店铺虽然不是以经营挂历、台历为主,但是2012年之前,政府部门、国企事业单位的团购大单把店里的挂历生意捧得是风生水起。“最好的时候,基本上这一个月就全靠台历、挂历来维持,现在不行了,这个月才卖出三本挂历,至于团购大单想都不敢想。”记者

走访香港街批发市场、新昌批发市场等发现,尽管已经有商率率先挂出了甩卖挂历、台历的牌子,但挂历摊位前仍然显得冷冷清清。

同样的问题,也摆在了市区一些印刷、广告公司面前。“以前幼儿园、超市、银行还有一些基层单位的订单都接收过,生意最好的时候,店里三个店员都忙不过来,这两年不行了,只剩下一些民企的小型订单,根本不值一提。”在振兴路附近的一家广告公司内,记者看到老板正在为一民办幼儿园设计挂历,回想这两年印刷的挂历订单,该老板仍记忆犹新:“2012年底超过100份的大单3家,还有10多家50份以上的大单,2013年底过百的大单就没有了,今年一共就接了三单生

意,加起来不过百份。”记者走访中发现,类似这样的情况不止发生在一家印务、广告公司身上。

老人难丢老习惯 没事儿就想翻翻

“往年这个时候去银行存钱、超市购物都会给本挂历,有时候一年都能收到好几本,今年一本没有,眼瞅着空荡荡的墙上,父母觉得缺点什么,这不,我才特意来,买本挂历回家给老人。”在香港街选购挂历的市民赵先生说。

“现在谁还会挂挂历啊,既不美观也不时尚更谈不上实用,再说,现在装修得都好好的,谁还会没品位地挂挂历,不是多此一举吗,如果有需要最多在家里放个台历了事。”市民小宋对父母挂挂历一事颇有成见。记者在采访中发现,相比于往年

随处可见的免费挂历,今年很难见到谁家还有免费获得的挂历,免费的挂历没了,老人们翻看挂历的习惯却很难改变,没有办法,部分老人只能自己掏钱购买,但对于大部分市民来讲有没有免费挂历都一样,多数人并不像老人们那样依赖挂历。

市场难觅挂历摊

“据我所知不少卖挂历、台历的这两年都处于亏本状态,如果光靠卖挂历、日历就得喝西北风了!利润肯定是不行,跟前几年比差多了,像我们这样经营了十多年的摊位也就图个多走量,就是这样也很难坚持。”摊主刘女士向记者诉苦道:“虽然刘家大姐话说得不好听,但实际情况就是这样。以前顾客讲究,挂历不仅要做得精美而且在取材上也很讲究,采用丝绸、铜雕不在少数,高端上档次,赚钱也多,只要你想到的就能做到,你再看看现在,整个市场也找不出几个上档次的台历,基

本上都是些很普通平常的挂历,好点的就是用宣纸做的,售价也就十几块钱,这种材料搁以前并不算高档品,反正都是代卖,又不以卖挂历为主,能卖多少是多少。”另一摊主无奈地说。

“我记得前几年,一进入十二月份这街道两边就挤满了售卖台历、挂历的商贩,这几年很少见了。”67岁的高先生沿着香港街走了一圈才发现一家售卖挂历的商家。高先生反映的情景,记者从附近商家处得到证实,“从前每到元旦前夕,销售挂历的摊位就会占满整个通道,但

是近几年生意大不如以前,利润低,走量也不多,房租还年年涨,这生意一年不如一年,好在这店里的其他生意好点,还能半死不活地维持。”一商户表示:“以前生意好的时候,不少店铺都有挂历在售,现在生意不好了,又都纷纷撤离,这是很自然的事情。”采访中记者了解到,台历、挂历市场日见萧条,商家们众口一词,“这两年挂历、台历市场生意萧条,难做。”虽然不少代卖点也想方设法化解危机,但效果甚微只好撤离,主打日历销售的许多店铺陆续关闭转行。(记者 张莉萍)



10元玩具钱混入超市

或是孩子恶作剧 但使用违法

12月10日上午,市中区光明路一家超市老板发现不知什么时候收了一张印有“中国儿童银行”的玩具钱。“不知道是哪个没道德的人把小孩的玩具钞票拿来买东西了。”周先生说。

周先生在中区光明路上开了一家小超市。超市小本经营,卖的都是些食品和日用品。在12月10日上午,一名顾客到超市里买了一盒10元钱的烟,给了周先生20元钱。“他接过我找的10元钱转身准备走的时候,无意间看了眼钱上的字,然后便把钱递给我说让我看看上面写的什么。我仔细一看,钞票的最下面写着‘中国儿童银行’,这明显就是小孩玩的玩具钞票。”周先生说,“当时我很不好意思,告诉他我也没注意这个

假钱。同时,我有一种很冤枉的感觉,顾客觉得是在坑他,而实际上是别的顾客坑了我。随后,我给他换了张真钱,并一再向他解释。这位顾客了解后,也说来买东西用玩具钱的人也实在是离谱,不知道是哪个孩子的恶作剧。他走时告诉我下次收钱时要注意。”

“我一般接过100元、50元这样的大钱的时候会检查一下真假,谁知道10元钱也有人给假的,还假得这么离谱。不知道是哪个没道德的人把小孩的玩具钞票拿来买东西了。现在我也不知道该去找谁,没办法,只能自认倒霉,就当花10块钱买了个教训吧。”周先生对记者说。

(记者 杨晓斐)

买手机承诺送流量

次日商家就变了卦

近日,家住薛城区陶庄镇的薛先生陪朋友去手机销售店更换手机零件,在店内他看到买手机送流量的活动海报,顿时颇为心动。

“有的人可能觉得我比较容易满足,其实不是这样的,因为谁谁看了这样的活动都会有些心动。价值699块钱的红米1S手机,不仅是原价销售,购买后更是免费将手机卡升级为4G卡,赠送100元话费和每月6GB的上网流量套餐,流量连续赠送三个月。别的不说,就说这100块钱话费和这三个月18GB的流量,就很值,要知道平时要自己包18GB的流量套餐也不便宜。”薛先生表示,其实他已经有四部手机了,平时也根本用不了这么多手机,这次心动主要是觉得话费和流量套餐确实很实惠。于是,抵制不了诱惑的薛先生便买下了手机,店主告诉他流量和话费需要第二天才能开通,请薛先生耐心等待。

第二天,薛先生一直没等到店主的消息,薛先生有些失望,但很快他就安慰自己,估

计是活动太火爆,买的人多还没轮到。直到第三天,他才接到了店主打来的电话,只是电话内容让他十分生气。“对方告诉我,话费和流量都没法送了,只有购买的手机超过800块钱的才能送,我这个不符合标准。我一听就生气了,我多等了一天就等来这个消息,谁能不生气?我就和对方理论起来,对方告诉我,这不是他们的责任,而是领导的意思,说不足800元的手机赠送这么多东西有些吃亏,因此才取消的。”薛先生愤怒地表示,如果觉得亏损为何当初要承诺赠送,既然承诺了为何又不兑现?在他的再三坚持下,店主表示话费是一定不能送了,对方再试试争取流量可不可以赠送给他。听到这,薛先生也知道事情已经如此,没有更好的办法,只好无奈地答应了。

薛先生认为,商家事前承诺好的东西没有了,这与欺诈消费者有何不同?薛先生说,他以后再也不会轻易相信商家的“赠送谎言”了。

(记者 寇光)



修复路面

12月7日,记者从滕州市政部门获悉,由于近期南线高温热水管道及燃气管网改造施工造成城区部分道路路面损毁严重,为方便市民出行,市政道路施工人员对城区大同南路、文昌路、荆河路等道路进行摊铺整修。

(特约记者 金亮 摄)