

月薪六千订不上 月嫂就火了

“猴宝”还没生

晚报讯(记者 刘一单)二孩政策的即将全面放开,不少爸妈们都在为迎接“猴宝宝”的到来做准备。这也导致我市月嫂市场火热,众多家庭更是“一嫂难求”。

家住市中区光明园小区的连女士预产期是明年的正月初五。眼看着腹中的猴宝宝即将降临,可是连女士眉头却始终没有松开。原来连女士还没找到自己心仪的月嫂。

“很早之前我就已经开始找月嫂了,但至今都没找到合适的。之前有同事和朋友把聘请过的熟悉的月嫂介绍给我了。但是由于价格问题和时间有些冲突,我就没同意。后来我和对象也跑了几次月嫂公司或中介,都没有相中的。”市民连女士说,“马上就要过年了,有些月嫂不愿在正

月在别人家帮忙看孩子,二孩政策落实,月嫂就更难请了。而且月嫂不比保姆,照顾新生儿谁不想找个经验丰富、温柔细心的月嫂。可是这样优秀的月嫂我看中了,别人也都看中了,如今只好请朋友四处打听靠谱的熟人。”

记者采访了解到,像连女士一样有此烦恼的人并不在少数。家住市中区国泰花园的张女士也被同样的问题困扰着。想要二孩的张女士,父母年纪都有些大了,没有能力再帮忙照顾二孩。张女士咨询了多家家政公司,均被告知很难在她预产期前后找到有档期的月嫂。

昨日,记者走访了我市部分家政公司,了解了最近月嫂市场的行情。“自从国家二孩的政策出来之后,预订月嫂的市民便多了起来,临近年底,很多父母都

准备生个猴宝宝。”月嫂陈女士告诉记者,“绝大多数金牌月嫂的档期已经被安排到了明年5月份。目前,我们的金牌月嫂已经开到了月薪6000元,这在我市行业内是个普遍的价格。很多好的月份,月嫂早已经被订出去了。”

昨日,记者走访了我市几家医院了解到,从今年的下半年开始,准妈妈明显比上半年增多。从事多年月嫂工作的夏女士向记者介绍,“如今月嫂市场火热,除了扎堆生猴宝宝外,跟生育年龄的逐年走高有关。不少准备生二胎的是70后80后,年龄集中在35-45岁。这部分人比较特殊,本身年龄大,高龄产妇更需要专业护理,而且父母多为50后、60后,照顾新生儿力不从心。目前我们公司的月嫂都被订完了。”

换房不现实 不如换张床

二孩将落地 双层床热卖

晚报讯(记者 张琛)随着二孩政策全面放开,对于很多家庭来说,由于经济条件的限制,换房并不现实,那么,在已有的儿童房基础上进行小小的改造来迎接另一个宝宝,是个经济实惠的选择。

昨日,记者在位于市建华路上的家具市场走访发现,不少准备要第二个孩子的家庭,已经开始着手准备改造儿童房。

“现在我们住的是三室一厅,主卧之外,父母和儿子各占一间,要是再多一个小家伙,换四室肯定是最好的,但是经济又不太宽裕,短期内换房也不太现实,所以就想着改造一下儿童房。”市民张女士说,自己有再添一个宝宝的打算,等有了新宝宝就把现有的儿童房改造一下,把儿童床换成可拆装的双层床,宝宝小的时候睡小

床,等到宝宝大一些,就把两张床拼到一起。另外,把衣柜换成稍微大一点的,单人小沙发换成双人的,书桌也需要换成可调节高度的。

“早在‘单独二孩’政策之后,就有不少顾客来店咨询多人用家具,特别是在高低床的销量上更是表现明显。”一名销售儿童家具的工作人员表示,有了新政的促进,再加上不少国际家居品牌入驻,儿童家具在渠道、品牌上的竞争也将愈演愈烈。

“除了多人用儿童家具之外,多功能儿童家具也很受关注。带储物空间的儿童床、结合书架的书桌等都是近段时间的热销产品,这对于不少计划‘添丁’的家庭而言,可以节省更多的空间,特别实惠。”这名工作人员说。

旧款降价 抓紧出售

家居卖场优惠多



晚报讯(记者 张琛)每到年末,家居市场就到了每年的“年关冲刺”阶段。记者走访市区家居市场,发现不管是家装公司、家具商还是建材商,都在抓紧时间赶工、接单、回访、送货、调整、促销。

“最近一段时间几乎所有装修工地都在全力赶工,希望能赶在春节前收工完成验收,好让户主们在春节前看到新房装修好的样子。”建设路上某装饰公司经理告诉记者,“还有一些需要间隔时间的项目,比如调整建筑结构、防水保养等等,本来就需要在做好后等待观察一段时间再继续装修,正好趁春节前把这些提前做完,等到春节后装修就可以加快进度。”

因为担心春节后人工成本会继续增加,导致订单减少,所以很多家装公司已经在提前囤积春节后的订单,不少家装公司表示,最近“抢订单”竞争比较激烈,已经定下来的订单,大多和户主约定春节后开工。“春节前本来就是家装公司冲刺业绩的最后销售节点,很多家装公司和建材商都推出了优惠政策,春节前下订单对户主来说是比较划算的。”解放路上某装饰公司的工作人员解释。

21日,记者走访建华路上装饰材料市场,发现不少商家纷纷贴出了“年底大促销”、“暖冬行动”等各种名号的促销信息。一家主打简约概念的洁具品牌的浴盆、座便器原价要三千元,现在只要半价就能买到。“店面要重新装修,样品要处理,降价幅度很大。”导购人员说,“年底了,我们要把旧款产品赶紧卖出去,春节后好销售新款产品。”

有的建材商打算装修老店“改头换面”,有的更是直接开起了新店。某品牌瓷砖的旗舰店最近刚刚正式营业,和老店相比,新店显得非常气派。“为了庆祝新店开业,我们这几天的促销力度非常大,而且还集中上新了一批新的货品,款式都是老店没有的,大家有兴趣可以来多逛逛。”该瓷砖负责人说。

另外,记者还在市场看到,一些店面的玻璃橱窗上贴出了招聘启事等招工信息。一边是火热促销,一边是紧急招工,年末经销商们都开始为来年做准备,有经销商表示:“节前收好尾,节后才会有一个好的开头。”

减少库存 大幅让利

中低档白酒降身价冲销量

随着年终临近,走亲访友,朋友聚会,各种应酬接踵而至,扎堆“应酬”饮酒助兴是少不了的,往年这个时候一向是各类酒水销售的黄金季节,部分高档酒水还会趁机涨价,不过记者走访中了解到,曾经高大上的酒类风光不再,经销商寄托岁末打个“翻身仗”不得不搞降价促销。



白酒年底促销拼销量

“眼看就要过年了,各种聚会‘纷至沓来’,朋友聚会少不了的就是酒了,这不,趁着不少品牌的酒搞促销就多买两瓶,像这样的白酒这两年还没见搞过促销,今年促销的活动力度却有些出人意料,往年一瓶的价格今年可以买两瓶。”23日,在市中区解放路某超市内,市民高先生颇为满意,据他介绍,自己虽然没有到嗜酒如命的地步,但每天小酌一杯也成了习惯,对于白酒的价格也算

颇有研究。随着年关逼近,白酒市场也迎来今年最后一轮旺季,而在其岁末冲量的影响下,不少白酒品牌也纷纷抓住最后冲刺机会,打出了“促销”、“满赠”等优惠吸引市民购买。

“买一瓶白酒送一瓶白酒”、“买一箱白酒送某品牌高档香烟一条,多买多赠”、“满一百赠五十代金券”……一到年底,向来都是酒水销售旺季,各品牌酒水经销商自然不会错过机会早早地开始

备战年底酒水消费市场,在期望冲击年底销量,争抢年底消费市场的同时,也为明年开个好头,而各式各样的促销手段就成了商家吸引市民选购的制胜法宝,打着各种促销手段的酒水品牌日渐多了起来。采访中,记者发现市面上价位在100元到200元左右的白酒成为市场促销的主力军,而市场上销量走得不错的白酒价位则多数集中在七八十元/瓶,中低档白酒仍然是市民的首选。

市民:降价诚意还不够

“上周末,我去某超市闲逛,发现其中一款酒品正在搞促销,在其促销牌的显眼位置还特意留了一句话:若您在本超市购买的酒品高于其他同类超市同款酒品的价格,我们将给予您该酒双倍的价格补偿,也正是因为看了如此承诺,我便决心购买了该酒品。”市民朱先生讲述了自己的经历,“随后我便开始留意该酒品的价格,可城区大大小小的超市都

找遍了却没发现同款酒品,后来有朋友告诉我,目前超市内出售的酒品中有部分是只针对个别超市提供的‘特供’产品,这部分产品其他超市并不销售,最低价基本形同虚设。”

“这宣传单上印着买一送一,还以为是同款类等容积酒品,到超市才知道是‘缩小’版的同款酒品,这不明摆着有意诱导我们吗?我是‘醉’了。”无独有偶,市

民宋先生也遭遇了尴尬,“不少优惠可以说是‘雷声大雨点小’。”采访中记者了解到,临近年关各种有关酒水的促销纷至沓来,清仓价、会员价、折扣价……看着品牌酒水专柜前黄色“促销”牌上的价格,不少贪杯的市民也眉开眼笑起来,不过有“爱酒”的市民指出,看似诱人的促销价格却有可能暗藏商家噱头。

减少库存压力 经销商大打价格战

“基本上每个品牌都有三四款促销款,不少品牌白酒的折扣力度都不小,甚至有厂家现在的价格比没有折扣前降了大半。面对年终收官之战,不少品牌白酒经销商表示并不轻松,甚至有经销商几乎是零利润销售,赔本赚吆喝,目的就是清库回笼资金的同时能拿到厂家的部分回扣,总的来说还是库存压力催生了年底酒水市场的价格战。”市中区振兴路某烟酒超市的销售人员表示,“进入12月份以后,各酒水经销商

可谓是频频甩出‘杀手锏’,用不同的方式进行促销,尤其是针对年末的促销活动进一步加大,甚至有经销商绞尽脑汁与年底婚宴市场进行捆绑,通过套餐的方式联合促销。”

“往年‘金九银十’过后,酒水市场表现逐渐趋于平淡,直到岁末年终,折扣、优惠、促销才会再度成为酒水市场的关键词,往往到了这个时候会出现别样的热闹:一方面本土酒水生产厂家会加入‘价格混战’;另一方面连一

些价格一度坚挺的著名酒水品牌也将占据一席之地。事实上,岁末冲量,向来是酒水市场的固有招数,今年的酒水市场自然也不会例外。各家有各家的促销方式,一些没有完成销售任务的经销商急于减少库存也会借机大幅让利。而对于部分爱酒贪杯的市民而言,这个时候‘出手’何尝不是好的选择?”我市某品牌酒水经销商王先生表示。

(记者 张莉萍 文/图)