

做好六稳工作 落实六保任务

9月8日,由商务部、中央广播电视总台主办,省商务厅、宝鸡市人民政府联合承办的2020中国陕西“消费促进月”(宝鸡)活动启动,活动期间,我市开展形式多样的促消费活动,以丰富群众生活、拉动经济增长。本报特意编辑一组“消费促进月”活动的稿件,敬请关注!

“消费促进月”期间——

哪里有优惠 请您看过来

本报讯 2020中国陕西“消费促进月”(宝鸡)活动启动后,市民纷纷关注在活动中能享受到哪些实惠?近日,笔者了解到,我市“消费促进月”期间,将举办成品油促销、服饰促销、家居促销、汽车促销等9项特色活动。

今年我市“消费促进月”活动的主题是“乐享消费 美好生活”,从9月8日持续至10月8日。活动期间,将举办家电、成品油、服饰、美妆、母婴用品、汽车、家居等一系列促销活动。其中,苏宁易购人民商场、大润发超市

举办家电大促销;中石化宝鸡分公司、中石油宝鸡分公司及10家销售业绩靠前的民营成品油经营企业开展降价、满减等促销活动;开元商城、银泰城、天下汇购物中心等30家大型商贸企业,围绕美食、服饰、美妆、母婴用品等开展内容丰富、形式多样的促消费活动;威龙丰田汽车销售有限公司、华兴通宝等市区10家汽车4S店,举办汽车展销优惠活动;市区冠森大世界、居然之家等5家家家具建材卖场开展“秋季家装节”促销活动。为积极参加“消费促进月”活动,我

市商贸企业根据各自实际情况,并结合中秋、国庆等消费节点,提前谋划方案,提早行动做推广,在线上线下营造浓厚的消费氛围。

据了解,今年以来,我市及时制定《2020年宝鸡市促消费活动总体方案》,下发《关于商贸流通企业应对疫情促消费的实施意见》,为商贸企业减免租金、解决融资贷款、争取保供补贴等,推动我市商贸经济平稳发展;同时,引导商贸企业开展直播带货,还与美团、饿了么等平台加强合作,通过返还佣金、免邮补贴等形

式刺激线上消费,从而形成线上线下有效互补。此次“消费促进月”期间,我市将指导商场、超市、便利店、建材家居、商业综合体、品牌餐饮、老字号等商贸企业开展网红直播、节假日出店经营等促销活动;指导各县区结合本地产业优势、消费热点,按照“商品+旅游+文化”“美食+旅游+文化”模式,开展特色商品展、美食文化节、休闲购物节等活动,刺激城乡消费。此次活动的开展,将进一步激发城市活力,增强消费对经济的拉动作用。



天下汇购物中心经二路店举办文艺活动

市区部分商场：

创新方式留顾客

本报讯 服饰满300元减50元,美妆满1000元减150元……9月19日至20日,笔者在市区天下汇购物中心、银泰城、开元商城等商场看到,为助力“消费促进月”活动,各商场纷纷推出折扣团购、满减满送等促销活动,顾客较以往周末明显增加。据了解,促销活动将持续至10月,并在国庆长假期间达到高潮。

9月19日中午,笔者在天下汇购物中心高新店看到,商场内各种装饰布置大气而精致,让人眼前一亮,不少顾客掏出手机拍照打卡,部分服饰店内,挤满了选购、抢购的顾客,部分餐饮店外,等候就餐的顾客排起了长队。据了解,该店近期推出消费满减、积分兑换、储值赠送、1元秒杀等多项优惠活动,吸引了众多市民进店消费。当天下午,笔者来到银泰城,许多男装、女装、童装、运动

品牌店都推出了不同程度的打折优惠活动,不少市民全家出动,大包小包收获颇丰。此外,商场一楼,服饰促销、蛋糕分享、卡通乐园打卡等活动,也吸引了大批市民纷至沓来。

9月20日上午,笔者来到开元商城看到,在一楼的美妆专柜前,不少消费者咨询、选购化妆品。据介绍,在商场美妆专柜消费,满1000元即获赠150元美妆券;此外,不同品牌专柜还有各自的促销活动,消费者可叠加享受更大幅度的优惠。一位正在选购化妆品的年轻女顾客说,近期,商场的优惠力度还是比较大的,这也成为她和朋友前来消费的主要原因。

天下汇购物中心相关负责人表示,现在传统促销模式的带动作用有所减弱,因此他们创新方式,结合促销活动开展表演、培训、比赛等活动,丰富了顾客在商场的购物体验。

汽车市场回暖 市民纷纷选购

本报讯 “每年9月、10月是汽车销售旺季,因此有‘金九银十’之说。我们也推出了一系列优惠活动,今年‘金九银十’预计还是比较乐观的。”9月26日,市区一家汽车销售企业负责人说。笔者了解到,近期,随着各汽车销售企业促销活动陆续启动,我市汽车市场逐渐回暖,并带动汽车装潢、保养等相关市场升温。

当日,笔者来到汽车4S店聚集的宝鸡高新区平安路,由于当天是周六,前来看车、买车的市民不少。笔者走进一家4S店,只见主打车、热销车停在展厅中央,消费者有的绕着车看看,有的坐进车里查看并感受。见笔者进来,一名销售人员快步走上前,热情地询问:“您好,欢迎光临!请问想了解哪款车?我来向您介绍。”销售人员告诉笔者,最近,店内

各车型都有较大幅度优惠,有些车型是直接降价,有些车型是贷款有优惠,有些车型送装潢、保养等服务。在另一家4S店笔者了解到,该店在推出降价、让利等优惠措施的同时,还提供了多款试驾车型,并为参加试驾的消费者赠送精美礼品。一位刚刚试驾完的年轻人说,他早就看上了这款车型,但由于店里没有试驾,没法获得直观的驾驶感受,前些天得知试驾到店,他便特意前来试驾感受。

随后,笔者来到陈仓区一家汽车销售企业,相关负责人介绍,公司主要销售国内5个品牌的汽车,近期,他们根据不同车型,推



市民选购汽车

出适合不同消费者的优惠活动。其中一款主销车型官方指导价38.28万元,活动直降9.48万元,且首付低至5%,更有超长60期贷款方案,月供最低仅需377元。该

企业负责人说,为配合办好“消费促进月”活动,为消费者争取更大的实惠,他们提前向厂家提出支持活动的申请,一定会在活动中拿出最大的诚意、最佳的方式。

市区各加油站：

系列活动让利市民



加油站工作人员在给汽车加油

本报讯 “今天加油很划算,95号汽油降到92号的价位,使用‘一键加油’,每升还能便宜2毛,再加上随机优惠,算下来,加满一箱油能省近50元。”9月25日,在金台区新福二路中石化加油站加油的车主张先生说。笔者了

解到,近期,我市中石化、中石油等加油站都推出了不同程度的优惠活动,受到广大车主的欢迎和好评。

据中石化宝鸡地区相关负责人介绍,他们以金台区新福路加油站为试点,开展汽油周末每升直降0.3元的

优惠活动;在全市任意站点加98号汽油,消费满200-400元,可获赠便利店10-20元指定商品;在眉县、凤县和部分高速公路站点,加柴油可享受每升0.17-0.37元的优惠;交通银行、中国联通、货达网等客户加

油还可享受5%-11%的优惠。此外,中石油在非油商品和加油卡销售方面也开展了一系列优惠活动,预计分别让利48万元和430万元。

中石化宝鸡地区相关负责人告诉笔者,为助力“消费促进月”活动,他们开展了10余项优惠活动,会员加油每升优惠0.1-0.2元;使用微信“一键加油”小程序,汽油每升优惠0.2-0.5元;每月5日、15日、25日,95号汽油降至92号汽油价格,每月8日、18日、28日,98号汽油降至95号汽油价格。此外,单笔加油满一定金额,可获赠洗车券、餐饮券、购物券等;同时,中石化线上商城也推出一系列促销活动,为车主提供了更加实惠便利的消费选择。

连日来,笔者走访市区多个加油站,车主不约而同对各种优惠表示欢迎,加油站工作人员说,优惠活动推出后,来加油和办会员卡的车主明显增加。采访中,中石化、中石油宝鸡地区相关负责人也表示,他们有信心、有准备、有能力办好此次“消费促进月”活动。



新冠森家居建材城举行促销活动启动大会

商家瞄准“黄金周”——

建材家装市场促销大幕开启

本报讯 眼下迎来建材家装行业销售旺季,近日,笔者走访市区多家建材家装卖场了解到,各厂家商家竞相推出多种形式的促销活动,优惠力度为今年最大,特别是“十一”黄金周有望成为建材家装行业的销售巅峰。

“一套原价5万多元的家具,现价不到4万元,这个降幅确实很有吸引力。”在市区一家建材家装卖场,正在选购家具的市民唐女士说。唐女士的儿子明年结婚,原计划在今年3月15日前后,趁着“春日家装季”购买家具,不料新冠肺炎疫情突然袭来,他们买家具的计划只得搁浅推迟。进入9月中旬,他们开始收到市区各家建材家装卖场的优惠促销信息,于是到几家大型卖场提前了解一下。采访中,像唐女士这样的消费者不在少数,一位业内人士告诉笔者,每年春秋两季,特别是3月15日前后和10月1日前后,是建材家装行业的销售旺季,然而今年受疫情影响,春季市场行情惨淡,但市民需求没有减弱,反而有所增加,于是各厂家商家提前策划,借着

我市开展“消费促进月”活动的东风,推出了一大波促销让利活动,让供求两端积蓄的能量得以释放。

笔者走访发现,市区各建材家装卖场都瞄准“十一”黄金周,9月上旬开始宣传,中旬开始预热,下旬开始启动,目前,促销活动已全面展开,主要包括全线价、爆款秒杀、预订优惠、储值送礼、消费满减以及各种抽奖活动。同时,各商家还推出延长质保、提供价保、无理由退货等服务,以此来吸引顾客。从消费情况来看,市民更青睐轻装、简装理念,中性纯色的壁纸、极简风格的家具、设计感强的灯具受到欢迎。此外,智能灯具、智能卫浴、智能厨电等智能化家居也成为潮流,虽然价格稍高,但依然有不少市民特别是年轻人购买。

新冠森家居建材城相关负责人表示,他们本着认真负责的态度参加此次“消费促进月”活动,特别邀请第三方公司来筹备,投入大量人力物力财力,旨在为顾客提供更大的优惠,为商家创造更高的利润。

(本版稿件均由张蓉采写)