

平板电视三包乱象有望年底终结

随着9月销售旺季的到来,平板电视又一次成为电视市场主流,然而由于平板电视的三包缺乏标准,其售后服务正受到消费者质疑。据悉,今年年底前,平板电视三包标准将出台,届时平板电视三包乱象将有望终结。



风向

市场·脉动

“代购”难搭 免税“末班车”

星报讯(实习生 胡龙生 记者 沈娟娟) 从明日起,境外邮寄物品税额在50元以上的就要全额征税,在此之前,个人邮寄物品的关税免征额度为500元。

关税免征税额下降,意味着代购成本整体上涨,记者昨日了解到,无论是通过哪种方式代购,这多出的成本都要购买者“掏腰包”。

搭不上政策“末班车”

9月1日,海关总署发布的《关于调整进出境个人邮递物品管理措施有关事宜》正式生效:外国邮寄进境的个人物品免征额度,从原来的500元调整为50元;明令“个人邮寄进出境物品超出规定限值的,应办理退运手续或者按照货物规定办理通关手续”等。

“7月底8月初,有客户加大代购商品的数量,主要是衣服类的。”美国代购网的客服人员告诉记者,那时候可以算搭上政策“末班车”,现在订购就不行了,“专业代购网站的代购业务一般需要2-3周的时间。”所以,8月底的代购基本上都会受到新政的影响。

香港代购受冲击不大

“成本增加后,商品的价格肯定会涨。”省城一位从事日本化妆品代购的店主“小爪”表示。不过,专业代购机构的一名客服人员则透露,多出来的这部分差价将全部由消费者承担,“关税我们是额外算的,商品价格不变的基础上,代购总价就是单价加上关税。”

这也就是说,不论用怎样一种方式,最后为新政“掏腰包”的都是普通消费者。

业内人士告诉记者,目前个人代购比较集中的地区有美国、日本、韩国和香港,在这其中,从事香港代购的卖家受政策影响不大,“我的东西都是朋友自己过去买,然后带过来,不要什么关税的,以后香港产品价格优势可能更明显。”主营香港代购的“噜噜啦啦”表示。

我省汽车行业 发力“奔跑”

我省汽车行业正发力“奔跑”。记者昨日从省经信委了解到,在汽车下乡、汽车以旧换新、1.6L及以下乘用车购置税继续减征以及节能与新能源汽车补贴等政策拉动下,今年1-7月份我省汽车产业实现了平稳较快增长。

据了解,1-7月份,汽车产业实现较快增长,汽车产业实现工业增加值211.16亿元,同比增长36.85%,居全省九大产业增幅第二位。实现工业总产值881.41亿元,实现销售产值876.77亿元。同时,汽车出口恢复高速增长,1-7月份,汽车产业实现出口交货值60.59亿元,同比增长97.54%。

值得注意的是,1-7月份,全省生产汽车672467辆,同比增长44.70%。换句话说,我省平均每天生产超过3200辆汽车。

首套房利率悄悄提高

省城多家银行难觅8.5折以下利率

上周,省城多数银行对三套房贷暂停发放,而现在,连首套房贷利率优惠也越来越不好拿了。昨日,记者对市内多家银行调查后发现,多数银行悄悄提高了首套房贷利率,最低只能享受8.5折,甚至有的银行已经开始执行基准利率,购房者享受不到一点折扣。

实习生 胡龙生 李金诚 记者 沈娟娟

利率 首套房利率最低8.5折

“我想贷款购买首套房,现在办理按揭的利率是多少?”昨日,记者以普通购房者的身份咨询了省城中、农、工、建、交通、招商、兴业等多家银行的个贷中心,多数银行表示,购房者最低只能享受8.5折优惠,而且贷款政策变动较大。

从7折优惠提高到8.5折的“个别行为”,再到8.5折的“最低优惠”,首套房贷利率悄悄提高,更有银行宣称“已经执行基准利率,不享受折扣或优惠。”工商银行合肥

迴龙桥储蓄所个贷部相关工作人员表示,首套房利率从前段时间就涨至5.94%的基准利率,而且想贷款批下来还需要“面谈”。

“如果想知道自己能享受什么折扣,可以将相关材料带齐后,来营业部预评分,看信用程度对应的利率优惠。”招商银行合肥分行营业部个贷部人员这么建议。不过,也有少部分银行将利率可享受几折优惠的难题交给客户经理,具体的利率由消费者跟客户经理“协商”,根据“客户质量”决定利率。

算账:每月多还银行近200元

据银行专业人士透露,目前5年期以上贷款的基准利率是5.94%,因此,7折优惠的利率为4.158%,而利率优惠调整为8.5折后,首套自住住房的贷款利率最低位5.049%,增加了0.891个百分点。那么,对于贷款购买首套房的消费者来说,每月的还款数额是否有变化呢?

以一名购买者贷款40万,按揭20年期限为例,利率优惠为7折(4.158%)时,共

需支付利息款189万多元,所需偿还总额为近60万元,购房者每月还款2457.78元。利率优惠提高到8.5折后,购房者月供将增加至2650.88元,每月增加193.1元,如果银行将贷款利率恢复到基准利率5.94%,每月还款数额将达到2851.9元。

这也就是说,房贷利率优惠从7折提高至8.5折,再恢复到基准利率,支付的利息款将增加9.46万元。



买“农夫山泉”饮料送LV钱包 竞争激烈催生“最华丽促销”

日前,传闻知名饮料品牌农夫山泉推出史上罕见的“奢侈营销”,消费者只要购买其产品,就有机会获得包括Gucci手袋、LV钱包在内的共计3000多件奢侈品及万张电话卡。消息一出,备受关注。尤其是当可口可乐、百事可乐等饮料巨头围绕“开瓶赠饮”、“再来一瓶”,打得不可开交的时候,这种颇为奢华的促销方式出现在消费者的视野。

实习生 程龙杰 记者 宛月琴



“集盖”和“秒杀”都可赢取奢侈品

农夫山泉公司一位负责人证实此次活动属实,而且透露此次活动的获奖门槛相对较低。活动的形式目前为两种:一种是通过收集标有数字的水溶C100瓶盖;另一种则是购买水溶C100之后参加网络秒杀赢取奢侈品。与普通网络秒杀不同的是,这次水溶C100的秒杀采取了先到先得和后来居上两种形式,既最先“秒”到的和特定位次“秒”到的都可能得奖,这样做就规

避了利用秒杀外挂的作弊行为。

据了解,在饮料促销方式方面,农夫山泉一直以来都寻求创新。今年4月份,农夫山泉推出新品tot苏打红茶,配以赠送笔记本电脑、4999元现金红包等促销形式;7月开始,又陆续邀请3000名消费者前往千岛湖实地见证水源地;而8月则为旗下的水溶C100量身定制了这次奢侈促销。

“白热化”竞争致促销手段不断升级

北大纵横管理咨询集团合伙人、营销与品牌专家赵桐认为,这样的促销在饮料行业确实不多见,有一方面的原因是饮料市场竞争的加剧。但同时也是提升品牌的一个创举:一个国产品牌能与国际品牌“连接”,这能提升消费者对产品的认知,给消费者带来优质的品牌联想。从农夫山泉联想到LV,我们会为这样的联系方式惊讶;但要从LV联想到农夫山泉,却有点困难,由此看来,这样的行为对农夫山泉的品牌建设具有

一定的好处。“当然,具体效果如何,还需要农夫山泉在实践之后进行总结,从活动投入成本、可持续发展等方面进行分析”。

针对这种奢华的促销方式,一位不愿透露姓名的业内人士也分析,夏季一向是各大饮料企业白热化竞争时期,不少企业会通过降价、再来一瓶等常规手段进行促销。但是,从行业发展的趋势来看,饮料行业的竞争已经从原始的价格和赠饮升级到原料甄别和品牌角逐阶段。