



记
者
调
查

秋分过后,秋意渐浓,国庆临近,达城也迎来消费旺季。连日来,记者走访达城各大商城发现,秋装上市与夏装清仓同步进行,正上演“捡漏”与“追新”的消费大戏;家电市场也正大范围推广“以旧换新”政策,消费者在新款智能家电、数码产品区来回穿梭。



玻璃橱窗展示着促销海报。

大量服饰有折扣。

达城秋日经济升温：
换季市场『追新』也『捡漏』

市场双轨并行： 清仓潮与上新热同步呈现

9月24日,记者走进达城西外罗浮广场2楼,各女装店入口处的模特已换上风衣或针织衫等秋装,男装店门口的模特大多也已换上秋季夹克等,墙上液晶显示屏滚动播放着“秋款尝鲜”的新品介绍。多家店铺内,“全场低至1折起”“全场2折起”“清仓倒计时”等标牌格外醒目,整齐叠放在折扣区的夏装吸引着顾客驻足挑选。

记者随机走进一家男装店看到,玻璃橱窗贴着“季末清仓,全场99元起”的促销海报。店内促销款和秋装新款被划分为两个区域,不少顾客正在挑选衣服。“8月初,秋款就全面上架了,春装、夏装现在5折清仓,卖到国庆后就不再补货。”该店店长告诉记者,很多顾客会选择买春季打折商品秋季穿,原价300多元打折后只需100多元。春季服装的颜色以浅色系为主,且纯棉面料较为单薄,而秋季新品则是以墨绿、深灰等深色系为主,多是针织衫、夹克等。

这种“前后分区”新品和打折款的陈列策略在达城商圈已成常态,既能让追求时尚的消费者第一时间接触新品,又能为注重实惠的市民提供

明确的折扣指引。一位卖家介绍,现在的消费者越来越理性,“盲目囤货”和“冲动消费”都在减少,取而代之的是“需要就买”“适合就买”的成熟心态。这种变化推动商家不断优化产品结构,既要保留高性价比的基础款,也要推出体现设计感的升级款。

“我们要在清库存和推新品之间找到平衡。”一家女装店的店长说,今年秋装价格因面料成本上涨略有上升,但通过控制单品利润、增加款式多样性等方式,有效维持了消费者的购买意愿。这种精细化运营策略,让店铺在换季期的资金周转效率提高了20%。

消费众生相： 实用主义与品质追求并存

在达城新世纪百货一家女装店的夏装折扣区,市民李女士正仔细比对两件连衣裙的面料,“这件棉麻的打3折,算下来才80多元,明年夏天还能穿,太划算了。”李女士的购物篮里已装了3件折扣商品,都是为明年储备的应季衣物。这种“反季囤货”的消费习惯,在达城中老年人群中颇为流行。

而在另一家女装店的秋装新品区,年轻的王女士正试穿着一件防

风外套。“虽然新款不打折,但这个款式有可拆卸内胆,适合忽冷忽热的天气,早买早享受。”她坦言,她更看重服装的实用性和设计感,愿意为高品质单品支付溢价。

这种消费分化在家电市场同样明显。在通用家电商场,既有市民精打细算对比“以旧换新”补贴政策,用旧手机抵扣500多元换购新机;也有消费者直奔智能家电展区,体验各种最新的功能。据商场工作人员介绍,今年家电“以旧换新”补贴范围扩大到12类后,销量同比增长30%,其中新质家电占比达45%。

商家破局之道： 政策红利与场景创新结合

面对消费者的多元需求,达城的商家们打出了“政策+创意”的组合拳。记者从达州市商务局获悉,自今年1月启动新一轮消费品“以旧换新”工作以来,市商务部门打出了“企业联动+金融支持+优化服务”组合牌:联合200余家商户打通补贴申领“绿色通道”,实现支付立减“秒到账”;引入银行提供分期免息服务,降低消费压力;建立补贴资金快速兑付机制,让企业安心经营。截至目前,全市已拨付补贴资金1.34亿元,惠及数十万家庭。

在政府1.34亿元“以旧换新”补贴基础上,各商场推出“国补+店庆折上折”“满3000减500”等活动,形成促消费“组合拳”。有的家电商场联合银行推出分期免息服务,降低消费者的即时支付压力;服装商家则通过精准定位客群实现差异化运营,传统百货商场侧重加大清仓力度,利用“满减券”“会员积分翻倍”等方式加速销售夏装。

达城秋日消费市场的清仓潮与上新热,折射出消费群体的分层与消费观念的升级,其中既有追求性价比的实用型消费,也不乏为体验和品质买单的升级型消费。

□文/图 记者 田乙斯



男装店上新的秋装。