生二胎开销大？长沙妈妈教你省钱

“怀孩子只是个开始，养孩子才吃力。再来一个，真不知道能不能吃得消。”考虑到经济压力大，符合生二胎的长沙市民周女士正犹豫要不要生二胎。

我省“单独二胎”政策即将落地，长沙一些符合政策条件的家庭开始“心动”。不过“生得起，养不起”成了不少“二爸”、“二妈”最担心的问题。多生一个孩子，究竟要多花哪些钱？

【算账】
养孩子每月多花3000元

丈夫有个姐姐，自己是独生女，周女士正是“单独二胎”政策覆盖的对象。可算了算账，她无奈之下暂时打消了生二胎的念头。除了必要的奶粉、尿不湿，要想生二胎，预算还真不少。

月嫂就开销不小。12月26日，记者走访长沙市区多家家政服务中心了解到，目前长沙月嫂工资一般在4000元/月，工作时间为26天，高级月嫂最高工资达到了8000元/月左右。据雅恩家庭服务中心的工作人员介绍，除了支付一次性的工资外，在节假日还要付额外的加班费。

而随着第二个孩子的落地，七座汽车、高低床也成了不少家庭的必备物品。除此之外，有市民表示还有许多无法预测的隐形影响。比如两个上班族的家庭，如果是普通职工，可能因为怀孕有工作调动，增加收入浮动的风险。如果是管理层，也会有耽误自己上升通道的犹豫。

“从怀到生，营养费、生产费用就要好几万；从生到3岁，还只是吃穿，一罐奶粉都要200多；之后上幼儿园，每月学费起码1000多。越往后开销越大，没有几十上百万真不敢生！”周女士感叹。她询问周围的朋友、同事，得到的结论是：在长沙，月收入4000元–1万元的家庭，养孩子的支出多在3000元这个额度上下。“生两个，成倍的开销确实承担不起。”

【观点】
生二胎花费不一定倍增

不过，也有二胎妈妈表示多生养一个孩子的经济成本并没有想象中那么高，不是成倍增长的概念，甚至反而比第一胎更省钱。

“对于我来说，生两个完全没有经济压力，多一个小孩子每月只增加了二三百元的开销。”家住郴州宜章县的黄女士有两个孩子，一个7岁，一个5岁，她表示生两个和生一个经济支出差不多。

“大的读一年级，义务教育一学期才80元；小的上幼儿园贵点，一学期2000多元。两个孩子平常我带，家里基本不开火，在父母那儿吃。他们只偶尔吃点零食，买点衣服，我们三个人一个月加起来也只有1000多块钱的开销，根本不多。”黄女士称。

“很多时候大孩子的东西可以留给小的用，如果两个年纪相差不是很大的话，衣服、推车、学步车等等都只需要一份就够了。”在记者采访到的“二妈”中，也有人表示，生第一个孩子的时候没有经验，可能购置的50%以上的母婴用品都是没用的。而到生第二胎的时候，就会很清楚需要一些什么东西，不会有太多的额外支出。

■三湘华声全媒体记者 肖志芳

■制图/陈琮元

支招

二胎妈妈教你如何开源节流

作为二胎妈妈的典型代表，长沙市民李慧目前专职在家带两个孩子。由于家里的开支全靠丈夫一个人，她摸索出了不少省钱的法宝。

不用尿不湿：用棉布做尿片，不仅省钱，也干净些；每月可以省200–300元。

少买新衣服：弟弟基本都是穿姐姐以前的旧衣服，小孩子长得快，没必要总买新的；一年可以节约5000元左右。

尽量喂母乳：用母乳和米糊代替奶粉，又营养又安全；每月节约600元–800元。

网购多比价：高低床、推车、衣服，网上的婴幼用品又多又实惠；平均每种产品都比实体店便宜30%–50%。

中信总行营业部获评“小微企业金融服务表现突出银行”

近日，中信银行总行营业部被北京银监局评选为“北京银行业金融机构小微企业金融服务表现突出银行”，并获得北京银监局“创新产品、完善服务”的高度评价。

2013年，中信银行总行营业部加大小企业金融业务发展力度，截至11月末，总行营业部小企业考核口径下贷款余额为76.88亿元，较年初增长27.23亿元，总行余额增量任务完成率达170.19%，小企业贷款余额跃居系统内第二名。总行营业部通过多方举措，小企业贷款余额增量、累放量均已超额完成既定计划，“两个不低于”考核连续达标，切实解决了小微企业经营中的融资难题，为小微企业的繁荣和发展做出了贡献，在北京地区起到了行业示范效应。

下一步，中信银行总行营业部将继续贯彻落实总行零售业务板块“新理念、新技术、新流程”的发展思路，按照“小微化、零售化”的工作要求，深耕细作、服务小微，进一步强化产品创新与优质服务，为中信银行战略转型添砖加瓦。

■通讯员 徐娅
三湘华声全媒体记者 刘永涛

中信银行 CHINA CITIC BANK 长沙分行 CHANGSHA BRANCH
财经课堂

经济信息

三星S4 Mini苏宁独家发售 即日起接受预订

全球智能手机一线品牌三星将于近日推出一款全新单品——三星S4 Mini（I8580）。据悉，S4 Mini将由苏宁独家发售，苏宁门店及苏宁易购即日起接受预订。

Galaxy S4一脉相承，三星S4 Mini智能语音成新亮点

秉承三星Galaxy系列经典设计，三星S4 Mini整体UI外观与S4保持一致，4.7英寸的机身使得S4 Mini无论是持握手感还是单手操控方面都略胜一筹；NFC的功能设置使得用户只需轻轻一碰，即可传输大容量视频、音乐、图片及文本文件。

此外，S4 Mini新增的智能语音交互功能，支持29 种语言文字语音播报，用户可以采用听的方式“听”书籍/文档等文字内容。同时S4 Mini还支持留声拍照，帮助用户生动捕捉珍贵的场景瞬间等。

据悉，三星S4 Min即日起在苏宁门店及苏宁易购接受预订，预售价2298元。现在至苏宁门店预订的消费者还可参与预交订金50元抵100元，购机加赠品牌移动电源。

苏宁、三星战略合作升级，共同发力2014年4G市场

一直以来，三星与苏宁彼此为最重要的合作伙伴，双方在终端、组织等方面开展全方位课题战略合作，尤其是“三星SES体验店”等战略合作课题的顺利推进，为双方销售推进和高层交流发挥了显著推动作用。此次三星S4 Mini在苏宁的独家发售，正是双方在产品定制包销上的又一突破。

据悉，针对2014年中国4G市场，双方也达成相关合作意向，共同发力4G智能终端市场。基于自身互联网转型和O2O模式落地，苏宁将继续加强与三星的定制包销合作，全力推动4G智能终端普及。同时，苏宁还将在全国重点城市核心门店搭建4G产品体验厅，满足国内用户4G体验。

精致生活 梦想起航

近日，广汽吉奥主办的“星朗好声音”海选活动之长沙站已完美收官，冠军更是获赠今年新推出的星朗MPV汽车一辆。

刚上市不久的精致型MPV星朗，是一款集轿车、商务车于一体的多用途MPV。这款外观时尚、大气的MPV车型，无论是从舒适性、安全性、动力性能上都已经遥遥领先于同类车型。该车采用了时下中高档轿车广泛运用的麦弗逊前独立悬架和纵臂扭杆式后独立悬架，具备高平顺性和高承载能力。同时，该车还运用了轿车的随动转向技术，增强了MPV车型的高速稳定性。

浏阳企业成功借势百度推广 实现营业额翻两番

>> “线上客户来源已经占到公司总客户的99%”，以竹木地板加盟为主要业务的湖南省浏阳市浏东竹木有限公司借势百度推广成功从传统销售模式转型为以线上销售为主的企业。信息化时代，网络搜索营销成为提升企业知名度、吸纳客户源的有效方式，搜索引擎作为互联网的基础应用，是网民获取信息的重要工具，每天承载50亿次搜索请求的百度搜索为此也带来线上交易市场的重要机会。

借力百度推广 喜获销售商机

在接触网络营销之前，浏东竹木业务主要来源于业内介绍及口碑销售，缺乏广告推广模式，公司加盟商数量没有一个突破性的发展。直至2012年底，因业务需要以及客户需求开始尝试“触网”，以百度推广为重点营销渠道，推广手段则以关键词搜索为主。自此，浏东竹木加盟商数量开始稳步上升。

在启动网络营销之前，浏东竹木网络电话咨询量基本为零，现今平均每天能接到10多个咨询电话，其中2到3个为有效商机，加盟商数量从原来的不到100个短时间内激增到200个，营业总额翻了近两番。在业务辐射面上，现业务不仅仅局限于大省会城市，已经逐步向二三线城市发展。此外，其客户来源比例上也发生了较大变化，从行业内中间人介绍的模式逐渐转化成线上客户咨询为主。

精准定位 助业绩稳增长

浏东竹木之前网络运营定位较为模糊，既有外贸、团购，又有订单、加盟等多方面业务，由于定位不准，导致业务量和加盟商数量增长不大。在尝试百度推广后，经过百度营销专家的诊断分析，将公司业务做了重新梳理，锁定于招商加盟，并做了“竹地板价格、竹地板、竹木地板、重竹地板”等关键词定位，招商加盟渠道方向开始明晰，加盟商数量也有显著提升。

在此基础上，浏东竹木更大力专注于产品的优化和创新，稳抓产品质量，以百度推广重心，实现精准营销，伴随着时代前进的步伐励精图治，稳步前进。

截止目前，已经有60万中小企业活跃到百度推广的平台上，依靠百度大数据基础上的营销管理体系和营销服务，获取订单，打通新经济脉络，网络营销咨询热线：4008060022 ■杨田风