

高端年货“放低身段”仍遇冷 服务性“年礼”家政卡成新宠

过年·年货

高端礼品大单鲜见 烟酒店老板兼卖零食

马年春节将近，往年这时早已打得火热的高端礼品市场，今年却还在“寻寻觅觅，冷冷清清，凄凄惨惨戚戚”。

“往年大把的单位团购订单，今年几乎没有。为了回笼资金，低、中、高价位段的产品都低于厂价在卖。”1月7日，在长沙做了十多年品牌酒类代理的郭老板说。

除高档烟酒“放低身段”也无人问津外，冬虫夏草、高档茶礼、陶瓷等高端礼品也量价齐跌。

■三湘华声全媒体记者 杨迪

高端白酒卖不动

1月7日的长沙，暖冬不见，寒风包裹着小雨，扑面而来。芙蓉中路上，相距不远的数个烟酒专卖店前，三三两两的行人，顶着寒风匆匆而行。

“高档白酒这块，一个月都没做生意。”长远烟酒特产店营业员坐在电脑后面说，今天一大早，还只卖出几包槟榔和中档香烟。记者注意到，店内有五粮液、国窖等品牌白酒在卖，标价在500元-1000元不等。

岁宝百货二楼超市内的酒类展柜，不仅上千元的白酒不多见，为了吸引顾客，不少品牌200元左右的白酒都在做“买一送一”的促销活动。

“53°飞天茅台前年最火的时

候超市一瓶要2100多元，我们卖1800元，去年也要1600元，现在800元出手都没人要。”铁双烟酒老板说，烟酒越贵生意才会越好。

豪胜烟酒店铺前，用红底白字写着：高价回收礼品烟酒、虫草，接宴席烟酒零售。不过，店老板表示，圣诞节且双节过后还没有一单生意。为了生活，不到15平方米的店面，一半做烟酒，一半已经做零食店。

不光白酒销售惨淡，市场供求一直稳定的香烟市场也开始萎缩，岁宝百货烟酒专柜销售人员也表示，烟酒下滑50%。“往年这个时候生意好多了。”

虫草价跌没生意

长沙市芙蓉中路上的一家冬虫夏草店内，两位销售员在闲聊。这里最贵的虫草礼盒售价95000元。销售员说：“最近虫草价格有下跌，小虫草一公斤跌了近2万元。以前我们这里要满2万元才打9.5折，现在只要诚心选购的顾客，可以打9.5折。”

虽然价格回落了，不过依然没有带动市场。这位销售员说，“虽然临近过年，但生意不好，难得进来几个人。”

万达广场负一楼同仁堂刚开业3个多月。高端礼盒售价在1000

元左右，最贵的冬虫夏草6万元。鹿茸片摆放成福字，售价1320元；320g的西洋生片礼盒1298元等。导购员说：“满1000元还能减100元。”

不少虫草店内，最贵的虫草礼盒不到十万，往年十万多、数十万元的虫草礼盒都不见了。“遏制三公消费肯定对生意有影响，送礼的人少了，虽然买补品的多，但自己吃肯定不会买太贵的，一般也就2000、3000元左右。”做虫草生意多年的曾老板说，今年万元大单他还没有看到。

中低端茶礼走俏

1月7日下午2点，长沙高桥茶叶城笼罩在蒙蒙细雨中，路上没几个人，面包车、汽车飞驰而过。

“礼品团单已经在走了，不过今年大单，贵单少了15%，零碎的小单反而多了一倍。”中茶黑茶园经理周宏卫边煮茶边说，以前3-8万做茶叶屏风的大单今年还没有，150元的

礼盒茶一个月有40单。

高端礼品遇冷对茶馆的茶礼销量影响要更大。沁香茗茶老板戴玉表示，高端礼盒这块下滑了70%-80%，往年800元以上的高端茶礼很走俏，今年还没怎么卖出去，主要还是200元-300元的茶礼在走量。

陶瓷礼盒销量降

艺术陶瓷是我国最具文化代表性和收藏价值的品种之一，曾在高端礼品领域占有重要比重。但近一年来，受到宏观经济不振和抑制三公消费双重因素影响，降温明显。

某商城五楼红官窑专卖店，这里有茶杯、花瓶等高档瓷器购买。这里的功夫茶具套装售价3160元，不过销售人员表示，搞活动，只需

2400元，还能赠送1027元现金券。”记者在店内半小时，门店也没来一个顾客。

芙蓉中路某红瓷店李老板因为生意不好，准备关门去开茶楼了。“生意萧条持续了一年了，主要是私企定制业务减少了。以前卖两三千元的红瓷，现在只卖1000多元了。我们醴陵有一半的小企业都倒闭了。”李老板说。



1月7日，长沙市芙蓉路上某商场的烟酒专柜收银台前，空无一人。
记者 杨迪 摄

声音

高端礼品未来将更注重内在

市场的动向，离不开政策风向的改变。

2013年11月21日，中纪委下发《关于严禁元旦春节期间公款购买赠送烟花爆竹等年货节礼的通知》，其中明确指出，各级党政机关、人民团体、国有企事业单位和金融机构，严禁用公款购买赠送烟酒、食品等年货节礼，要继续落实好八项规定精神、坚决反对“四风”。

反应到市场，就是高价礼品不见了，高端礼品卖不动。湖南商学院教授尹元元表示：“往年过年过节高端礼品持续暴涨是送礼至风导致，反映消费市场畸形。政策的推行，短期内会对商业流通领域产生较大影响，不过长远来看，这是一个健康向上的发展过程。”

尹元元教授说，高端礼品市场未来依然有市场，并不会一蹶不振。毕竟国内还有高端消费群体。不过未来高端礼品将不再是流于表面，而将更加注重内在。

过年·大扫除

保洁价格涨至30元/小时 加招保洁员难解“用工荒”

中国人过年有“大扫除”的习俗，用来除旧迎新。年关将至，家政市场又进入传统的旺季。记者走访市场了解到，家政公司提前“入荒”，清洁阿姨每天忙着赶场，价格也水涨船高。

保洁预订至少提前两天

“从去年12月份就开始接到老客户预约过年大扫除的电话了。”永丰家政服务公司总经理彭辉告诉记者，到目前为止公司已经接到了近百单保洁预约。

“这几天都被老客户排满了，现在打电话至少需要两三天等待时间，如果要安排周末，至少得提前一周预约。”安祺家政开福店一位工作人员表示，“要是着急只能临时安排，价格要贵一些。”

“我们提前一个月加招了20位临时保洁员，专门应对年底的旺季。”明明家政负责人周春华介绍。不少家政公司均表示，年底人员紧张，面临“用工荒”，尤其是保姆请不到人。就连临时招聘的保洁员工资也比平时涨了200-300元/月。

保洁价格上涨5-10元/小时

记者采访长沙多家家政公司、保洁中介机构了解到，近期市民对家政服务需求量的增加，也引起了家政市场服务价格的波动。除了两三家大型家政服务公司没有涨价以外，

其他家政公司均对其价格做了上调。早几个月价格还在20-25元/小时的保洁钟点工，现在普遍收费30元/小时。

郡安家政服务部负责人王女士表示：“到这个月下旬价格还会更高，而且花钱还不一定请得到人。”

一位家政公司的员工介绍，长沙家政用工计酬主要有两种方式：一种是按钟点计酬；另外一种根据房屋面积计酬，一平方米在2元至3元左右。“消费主力都是年轻人，80后为主，90平方米以上的户型居多。”该员工说。

家政卡成过年送礼新招

不止是家政预约火热，各家家政公司争相推出的“家政卡”也成了过年送礼的“新宠”。年末岁初，不少企业在家政公司成批购买充值会员卡送给常年的客户或用来奖励优秀员工。

为了满足这种新兴的市场需要，不少家政公司都专门制作了“家政卡”，金额从500元到上万元不等，还可以作为会员卡使用，享受会员折扣，这样的卡作为礼物很受欢迎。

“我们的家政卡到现在为止已经售出了300张，有自己使用的，也有不少买来作为礼物送给父母或朋友的，实用性强，大家都用得上。”周春华说。

■三湘华声全媒体记者 王一辰