

新方向

商业预付卡由主攻团体消费,转向个人消费者。

新功能

可私人定制预付卡,可在电商平台上进行线上支付。

新生活

商业预付卡变革对消费者而言意味着更多的生活实惠和乐趣。

公务市场缩水, 预付卡开始比个性

“现在出门逛街, 简直不用带钱包了。”在湖南某大型本土企业担任品宣工作的杨小姐发了这样一条朋友圈, 配图是她排列出来的各种充值卡, 从购物到美容再到各类休闲娱乐的充值卡, 应有尽有。

节约之风渐浓, 再加上购卡实名制等措施, 让主攻团体消费的商业预付卡的销售受到影响。三湘都市报记者于近日了解到, 湖南本土商业大鳄友阿集团将推出“私人定制版”预付卡, 而步步高、通程等商业集团也开始研究预付卡的发展方向。

商业预付卡推陈出新主攻个人市场

友谊阿波罗、步步高以及通程是湖南商业资本“三剑客”。商业大佬们英雄所见略同, 纷纷将改革的方向指向了商业预付卡的主攻方向。

7月初, 友阿集团董事长胡子敬说, 应对预付卡的销售问题, 友阿集团将调整经营策略重头, 由“公”向“私”进行转化。

据了解, 友阿集团未来推出的新版商业预付卡将主打“私人定制”概念, “我们会推出一些个性化的功能, 如为消费者在预付卡上写上指定的姓名, 定制成贺卡、祈福卡、周岁卡、结婚纪念卡等各种不同主题。”胡子敬说, 虽然在制卡成本上会有所增加, 但他依旧相信湖南个人商业预付卡市场的潜力不容小觑。

记者注意到, 步步高也于近日推出了新版的礼品卡, 希望借此开拓商业预付卡的个人市场, 让消费者“更体面”的赠礼。步步高集团总裁陈志强称, 今后步步高商业预付卡将更多的发挥步步高集团多个业态的优势, 并将异业联盟和积分概念进行强调。

而通程似乎开始主打“休闲”、“娱乐”概念, 拓展预付卡除了“付款”之外的增值功能。据长沙通程实业集团有限公司副总经理唐振华介绍, 目前, 通程集团已经开发了包含礼品卡、套餐卡、折扣卡以及主攻电影、游泳等娱乐休闲项目的次卡等多种类型预付卡。

打通线上平台, 成电商引流新渠道

从线下到线上, 成为传统零售业的流行趋势, 而这一风向也在朝着商业预付卡市场转变。唐振华说, 消费者除了能够前往公司财务购买通程商业预付卡外, 还可以选择礼品卡商城以及集团电商平台爱尚通程进行购买。

7月24日, 记者分别在爱尚通程、步步高商城、王府井网上商城进行了查看, 发现这些B2C商城均可支持同一隶属集团商业预付卡线上支付, 这无疑是将客流从线下往线上引流的方式之一。

胡子敬也表示, 在友阿集团即将与市民见面的电商项目上, 也将实现积分打通和线上支付等功能。 ■记者朱蓉 实习生汤晗 孙五岳



商业预付卡的主攻方向向个人消费转变。

行业

满足个性化市场需求

第五届中国商业预付卡行业峰会上, 不少业内人士纷纷承认, 今后将把商业预付卡生意的主攻对象向个人消费转变。

然而, 1000个观众眼中, 就有1000个哈姆雷特。这句经典运用在商业消费市场, 也丝毫不过分。

在随机调查采访中, 部分消费者向记者表示出了商业预付卡的购买需求。

一名30岁的男性上班族表示, 自己偶尔会购买用于亲朋好友的赠礼, 而一名23岁的女性应届毕业生则说, 曾收到过长辈作为礼物或者压岁钱赠送的购物卡, 面额在500元至1000元。

记者注意到, 预付卡消费市场上, “赠礼需求”其实不少, 约80%的消费者表示如有节日性慰问或者特殊纪念日, 会将商业预付卡纳入考虑的礼品清单范畴。

陈志强说, 消费者对便捷性要求的逐步提升以及消费环境的变化正促使

商家在个人预付卡方面不断提升, 更多的开发增值功能, 满足个性化需求成为未来研究和发展的方向。

一名百货业资深从业人员认为, 近年来私人定制概念的兴起, 包括家居、珠宝甚至是学校课程都开始流行“量身定制”概念, 而现代社会的消费者们对千篇一律的商品已经兴趣不大, 这也是近年来小众品牌大行其道的原因之一。

他认为, 真正贴合消费者个性化需求的商业预付卡市场潜力巨大, 无论是从卡面设计、购物卡用途, 或者其他增值功能, 只要能结合一点进行突破, 便有可能借此打开全新的市场。

对于未来的个性化商业预付卡市场, 胡子敬可说是信心满满, 除了定制赠礼卡外, 还将按节点推出一些具有收藏价值的限量版预付卡, “争取能用最小的成本去获得最大的市场认同。”

小贴士

预付卡购买途径

友阿春天

购买地点: 商场3、4楼服务台
面值: 100元、500元、1000元、5000元、1万元不等
优惠政策: 满1万元送100元购物卡

新世界百货

购买地点: 商场6楼总服务台
面值: 50元至1万元
优惠政策: 满1万元赠送100元购物卡

平和堂

购买地点: 商场负1层超市及1楼、4楼服务台
面值: 200元、500元和1000元
优惠政策: 满1万元赠送100元购物卡

华润万家

购买地点: 可在收银台旁的服务台进行购买
面值: 200元、500元、1000元
优惠政策: 现金购买5000元赠1%, 即50元现金。

记者手记

进入“卡时代” 走进新生活

什么时候开始, “卡包”这个小物件在精品店里占据最显眼的位置。顾名思义, 卡包便是专门用来装卡的包。数数自己的卡, 除了银行卡、会员卡外, 各类商家推出的储值卡数不胜数。

充值可购买打折商品, 充值可享优惠套餐, 充值可以优先买单……持预付卡能享受更多的优惠也让越来越多的消费者开始接受并使用“预付卡”。

对商家而言, 预付卡代表着先交钱后消费, 除了能提前锁定客户群和消费金额, 也为商家在相对短的时间内带来更多的现金流, 这也成为商家的一个融资渠道。

一举两得的事情, 推动起来似乎就不那么难了。

可以设想一下被预付卡带来的快捷生活, 不用再担心没有零钱, 可以买到更多优惠的商品, 甚至满足了收藏爱好者的癖好, 精美的图案说不定在数十年后为卡片带来本身储值资金之外的增值空间。

这么看来, 社会大行勤俭之风, 集团、公务消费骤减所间接推动的商业预付卡市场的变革, 推动商家花更多脑筋和心思在预付卡个人市场的研究上, 对消费者而言, 可能意味着更多的生活实惠和乐趣。

毕竟, 它从简单的“代金卡”正在逐步向一张“消费卡”、“娱乐卡”以及“增值卡”等多重身份转化。

进入“卡时代”, 我们的生活究竟会发生怎样的改变? 这不禁让人有点期待。

■记者朱蓉

彩票

中福在线首次大派奖惊喜来袭

针对“连环夺宝”游戏, 每天派奖700万, 连续派奖40天, 累积奖最高可中50万元, 派奖总金额2.8亿元



一直以来, 中福在线视频游戏之“连环夺宝”游戏深受彩民青睐, 湖南彩民在游戏中“八仙过海, 各显神通”, 截至7月22日, 今年就已斩获1260注全国累积奖, 总返奖金额高达7.93亿元。中国福利彩票

票发行管理中心决定开展2.8亿元的大派奖活动, 这也是中福在线上市以来第一次大派奖。本次活动从7月23日开始到8月31日结束, 为期40天, 每天派奖700万元。

即日起, 玩中福在线“连环夺宝”游戏, 最高可中50万元。派奖期间, 每天派发的700万元奖金由当天累积奖中奖者按注数均分, 若当天累积奖未中出,

则派奖奖金滚入第二天, 与第二天派奖奖金合并后派奖, 依此类推。单注派奖奖金5万元封顶。也就是说, 派奖前您投注1元中得全国累积奖, 奖金封顶25万元, 而派奖期间全国累积奖金将有望实现翻倍, 最高奖金可达50万元。若活动尚未到期, 但总派奖奖金已用完, 则活动停止。若活动最后一天派奖奖金仍有结余,

则活动往后顺延, 直至派奖奖金派送完毕为止, 但不再增加新的派奖奖金。

此外, 7月21日-30日, 湖南省福彩中心在全省范围内统一开展“中福在线·幸运连线”抽奖活动。活动期间, 各视频票销售厅按投注机的编号, 每天1-2次各抽取5-10台幸运投注机, 若被抽中的投注机有彩民在线游

戏, 该彩民即可获赠价值100-200元的投注卡。详情可登录湖南福彩网(www.hnflcp.com)查询或到全省各中福在线视频票销售厅咨询。 ■湘福彩

