

“今冬怎么过”系列报道之五

价格悬殊,便宜的不到100元,贵的要5000元

# 蚕丝被每斤低于百元或为假货

晓芳  
逛  
市场

电话:0731-84329834  
邮箱:wxf870214@163.com



亲肤蚕丝被在冬季最受追捧。12月2日,记者在长沙市场发现,蚕丝被售价从100多元至两千多元不等,蚕丝含量标识也五花八门。业内人士指出,蚕丝被每斤售价低于100元,基本可以断定为假冒伪劣产品,而蚕丝含量达到50%以上才能称得上是蚕丝被。

■记者 未晓芳



师傅们正在拉制一张薄薄的蚕丝网。一般4斤左右的蚕丝被需要大约80层这样的蚕丝网。

8斤抗菌蚕丝被仅卖158元?

12月2日,记者在淘宝网宝贝搜索栏中输入“蚕丝被”,搜出近16万个产品,价格悬殊很大,72.5~900元不等。销量排在第一位的是售价158元的8斤重抗菌蚕丝被,最近一个月卖出了近400件。72.5元的蚕丝被还声称含100%蚕丝。

而且这些蚕丝被填充物标识五花八门:“100%桑蚕丝”、“100%蚕丝”、“30%蚕丝+70%牛奶丝”、“20%蚕丝+80%短纤维”……尽管蚕丝含量不同,但都冠着“蚕丝被”名号。

随后,记者走访长沙五一商圈发现,4家商场内蚕丝被售价在1000元~5000元之间。春天百

货提籁雅专柜为了证明该店蚕丝被货真价实,还将被胎敞在外面。

光蚕丝每斤就卖120~130元

蚕丝被价格如此悬殊,到底多少钱合理?

贵州大自然科技有限公司冉姓负责人给记者算了一笔账:“根据中国茧丝绸交易市场每日的交易价格,平均每斤蚕丝售价120~130元,按净重计算,如果平均每斤低于100元,基本可以断定这种产品是假冒伪劣产品。”

他还说:“蚕丝被除了蚕丝外,还有面料。如果是贡缎,一般都要18~35元/米,一床200cmx230cm的蚕丝被,则需要4.5米左右的贡缎,单面料成

本就达80~160元。”

欢颜家居总经理助理熊佳庆也表示,如果净重8斤的蚕丝被,售价158元,不是亏本甩卖就是假冒伪劣。

蚕丝含量过半才叫蚕丝被

蚕丝被市场鱼龙混杂,难道没有国家标准吗?

2日,记者查找资料获悉,GB/T 24252-2009《蚕丝被》国家标准已于今年2月1日开始实施。该标准明确了以蚕丝为主要填充物的被类才可称为蚕丝被,分为纯蚕丝被和混合蚕丝被两类。

其中,蚕丝含量为100%的称为纯蚕丝被,蚕丝含量达到50%及以上的为混合蚕丝被,含量达不到50%的不能称为蚕丝被。

买蚕丝被注意几点

小  
贴  
士

1、看蓬松程度:好蚕丝做成的蚕丝被,一般都很蓬松,用力压一下,会很快反弹。如果蚕丝被跟棉被一样,很板结、扎实,多为假冒伪劣产品。

2、看蚕丝的颜色:优质蚕丝为白色,略带微黄。而且优质蚕丝色泽自然光亮,丝络齐整均匀不打结,鲜有黄斑黑点等杂质。如果蚕丝是纯白色,而且白得耀眼、感觉不自然,一般来说有问题。

3、燃烧蚕丝:将蚕丝捻成线头烧成灰,成为粉末,就是天然蚕丝。如果有疙瘩就含有化纤成分。但必须注意,要从蚕丝被里层拉出蚕丝,因为一些作假厂家,会在外面、四角和检测口,包一层真蚕丝,里面包化纤。

我省有29个“中国名牌”

超薄悦读

本报12月2日讯 今天,全省质监系统垂直管理十周年大会召开。省质监局局长蒋新祺透露,我省的“中国名牌”、“湖南名牌”的保有量分别达到29个、586个,其中26个产品获得地理标志产品保护。 ■记者 未晓芳

第二届湖南茶博会开幕

本报12月2日讯 今日,第二届湖南茶业博览会在省展览馆开幕,上万种来自省内以及全国各地的名茶同聚长沙。本届“茶博会”自即日起至12月5日止,为期4天,1000余家企业带来1万多种产品参展,我省300家茶厂带来秋茶直销。安化黑茶“世博万两茶砖”也在会上惊艳亮相。 ■记者 邢云 通讯员 黄德开

洞井铺至株洲荷塘区公路获批

本报12月2日讯 昨日,记者从有关部门获悉,长沙洞井铺至株洲荷塘区公路株洲段已经获批。该工程线路起于长沙与株洲交界处的谭家山,顺接规划建设的洞株路长沙段,往东南于白合村雷子塘跨长株高速,在三搭桥村下穿醴潭高速,止于株洲市红旗路与红港东路交叉处,全长17.08公里,全线按双向六车道城市I级主干道标准建设,设计速度60公里/小时。 ■记者 刘玲玲

# Expo 来了,湖南电器卖场新地标或将诞生

本月18日长沙新张,10余万种产品随心选

每个城市都有自己的地标传奇。穿越千年时光的古城长沙,在现代和时尚的一次次洗礼中,也在书写星城商业地标的辉煌。

12月2日,阳光正好,长沙运达喜来登四楼会议厅高朋满座,激昂的苏宁电器厂歌萦绕其间,一场让人期待的苏宁电器五一广场 Expo 超级旗舰店开业通报会如期举行。会上,湖南苏宁电器总经理夏卫华正式对外宣布,苏宁五一广场 Expo 超级旗舰店将于12月18日盛大开业。

据悉,Expo 超级旗舰店作为新一代电器连锁行业的综合卖场,将在经营规划、家电 SKU 指数、数码 3C 产品比重、VIP 销售工程师、体验式消费、售后服务上真正实现为消费者提供整体解决方案。现场多位家电界人士认为,苏宁在全国掀起的 Expo 超级旗舰店风潮,或将继续书写各中心城市商业新地标传奇。

从“禁止触摸”到“欢迎体验”,10万余种产品随心选

店面楼层共有4层、总面积超过20000平方米、另带7000平方米停车场、500个免费车位、



苏宁电器五一广场店

100个开票台、近40个收银台、出样品类及衍生产品多达10多万种……即将亮相的苏宁五一广场超级旗舰店给出了一串令人咋舌的数字。

这家缔造了五一广场商圈神话的苏宁老店,位于苏宁电器湖南总部大楼,此番再次升级,颇让人瞩目。

“这次将这个店升级为Expo 超级旗舰店,我们不只希望是单纯的家电卖场,还是集娱乐、休闲、购物甚至餐饮于一体的综合商业模式表现。”湖南苏宁电器总经理夏卫华介绍说,“这将是湖南地区面积最大、产品最全、服务最齐、样品最多的超级旗舰店。”

玩具等集中出样展示,涵盖手机配件、电脑配件、数码配件、办公耗材;三大通讯运营商同时进驻设立综合业务受理区;全省首家将家居生活用品超市引入家电商场,包含家居用品、餐饮器具、厨房用品、五金工具、日化、衣物护理、空调冰洗附件等家电关联性产品,让顾客实现真正一站式选购;首次建设全省首家3C 娱乐体验中心,加大了手机配件、美容、数码配件等关联产品。

观察人士表示,这些举措基本实现了苏宁卖场从“禁止触摸”到“欢迎体验”销售理念的转变。

打造商业新地标,实力是关键

“Expo 超级旗舰店的出现,体现了苏宁作为一个企业的目标精神,是20年积累东西方消费特点的销售模式创新。”夏卫华开门见山的告诉笔者。

资料显示,自2004年杀入湖南市场以来,苏宁已在10个市州开设了31家门店,加上即将于12月开业的安乡店,门店总量将达到32家,2010年1-10月,苏宁销售额同比增长达到46%。业内预计,虎年销售规模或将超过25亿。“这使得苏宁在与

竞争品牌PK的过程中积累了更多资源,”一位不愿具名的厂商代表坦承,“老百姓生活水平高了,对卖场环境也会提出更高要求,苏宁Expo 超级旗舰店是苏宁顺应消费趋势的体现。”

作为电器连锁的“大哥大”,苏宁历来注重提升店面形象。进入湖南市场6年来,湖南苏宁相继打造了苏宁五一广场店、苏宁东塘店、苏宁步行街店、苏宁麓山店等一批“一站式”、“体验式”相结合的顶级购物门店,以及以社区渗透为策略打造的一批中心店、社区店等等。“无论从店面环境、服务导购、产品拓展、3C 品类出样、开放式体验陈列、信息化购物等细节均体现了国内家电连锁店国际化的新形象,为湖南消费者带来全新购物体验。”有业内人士表示。

据悉,未来苏宁还将依托日本和香港苏宁的市场信息,紧密把握全球消费电子的潮流,第一时间在五一广场店内进行新产品的导入和调整,并引进更多的全球消费电子资讯供消费者参考和学习,使其成为与全球同步的消费电子制高点和全球最新产品流通第一站。