

长假商场“大悦宾” 市民“淘宝”很过瘾

国庆、中秋双节喜相逢,今年的“十一”假期也因此变身8天,成为“史上最长黄金周”,加上天公作美,更增加了人们休闲购物的兴致,商场内呈现购销活跃的景象。合百商厦国庆8天共实现商品销售额2600多万元,与去年同期增长130%,其中10月1日单日销售额达800万元。铜冠商业广场也表示,在9月29至10月8日10天时间销售额达1千多万元,与去年同期相比翻了一番。8天假日,铜陵苏宁电器销售额同比增长200%,国美电器在铜陵的两个门店长假8天营业额同比增长30%。

市民纷纷大选购

国庆长假期间,市区的合百商厦、铜冠商业广场、华润苏果购物广场、苏宁电器、国美电器等处都是人头攒动,不少市民是全家出动,随处可见拎着大袋小袋的“淘宝”一族。4日下午,市民刘女士带着儿子和准儿媳来到合百商厦一楼金银珠宝专柜区,为准儿媳挑选首饰。刘女士说,国庆期间,商场举办优惠促销活动,儿子在本月底结婚,这个时候来买首饰比较合算。

准备年底结婚的胡先生,这个长假最大的任务就是要把所有的家电搞定。长假头三天他和女友都是泡在家电卖场,货比三家后

就下单。

商家出招聚人气

为了凝聚人气,商家也是各显神通,展开一场国庆“大悦宾”。不少商家将打烊时间延迟至晚上9到10时,顾客们依然“流连忘返”。除了延长营业时间,各商家的促销力度也够“诱人”:满1000返200、满60送60电子券、珠宝5.8折,一些从来不参加打折的品牌也“放下身段”。

合百商厦营销部宣晓明介绍,合百商厦国庆8天共实现商品销售额2600多万元,与去年同期增长130%,10月1日单日销售额达800万元,其中黄金珠宝、服装、家电等主要品类与去年同期增长87.5%、75.2%、211.4%。铜冠商业广场也表示,在9月29至10月8日10天时间销售额达1千多万元,与去年同期相比翻了一番,并因消费者要求将促销活动延至10月11日。

据了解,8天假日,铜陵苏宁电器销售额同比增长200%,其中冰洗、彩电、3C产品位列销售排行前三。国美电器在铜陵的两个门店长假八天营业额同比增长30%,10月1日两个门店的营业额达400多万元,热销品种为平板电视、对开门冰箱、3C产品。

因为生意红火,市区一家家电卖场还临

时招募了10多名大学生作前台接待和导购。

市商务局国内市场运行科一位工作人员说,9月和10月为商业零售行业的传统旺季,在国庆和中秋节叠加效应的影响下,今年黄金周节日气氛更加浓重,消费热情得到充分释放。

消费品质逐步提高

商业是透视居民生活水平变化的窗口。各商家统计出的数据,不仅可以看到销售额的增长,还可以看出我市居民消费品质的提高。

记者在采访中了解到,平板电视及高端冰洗产品进入寻常百姓家,在国美、苏宁等家电卖场,均价在4000—6000元的滚筒洗衣机及对开门、三开门冰箱成为热销品,目前平板电视主流尺寸已从去年的37英寸提高到现在的40英寸。

曾经在往年“十一”期间销售火热的反季商品失宠,棉服以及高靴等销售不太理想。业内人士认为,由于今年“十一”期间气温较高,服装类销售还是以秋季单品为主,此外居民生活水平的不断提高,也是反季商品受冷落的主要原因。

本报记者 朱成林

黄金周后三天 短线游 仍然热

本报讯 从往年看黄金周的后几天出游人数会明显回落,但是今年的情况有所不同,记者日市内部分旅行社了解到,黄金周的后三天短途出游人数增长明显,据预测这波出游高峰可能会持续到10日前后。同时记者从气象部门了解到,黄金周末期铜陵及周边基本以多云天气为主,适宜外出游玩。

据了解,未来两天我市天气以多云间阴为主,不过最低温度有所下降,这样的天气让不少市民又有出游的冲动。7日早间刚从巢湖老家回铜的刘女士一家又坐上了开往南京的车,刘女士告诉记者,“从老家回来算算假期还有三天,去南京玩一趟满足孩子的出游愿望!”

据悉,由于8天长假的特殊性,今年有不少市民出游热情高涨,部分市民是跟着旅行社在国内游一圈后又在家门口转转,也有不少市民中秋探亲回铜后举家出游。一些旅行社针对“二次出游”客户推出了套餐活动,在费用上给予优惠。

同时,一批错峰“捡便宜”的精明游客也成了黄金周末端出游的另一支主力。旅行社工作人员告诉记者,部分线路价格大幅回落促成了后期出游的高峰。(本报记者 高顿伟)

长假火事少

本报讯 记者10月8日从市消防支队获悉,截至8日10时,我市国庆长假期间未发生大的火灾事故,市民度过了一个欢乐祥和安全的长假。

记者8日从市消防支队了解到,从10月1日零时到10月8日10时,市消防支队共接到报警电话25起,出动车辆35台次,人员271人次。其中火灾1起,其余均为抢险救援和社会救助,消防员在一起抢险救援中成功救出两人。

据悉,长假期间,市消防支队共组织了21个检查组,对全市71家单位进行了检查,查处火灾隐患20处,现场整改10处。由于长假之前市消防支队对消防安全知识宣传深入,各方面保障措施到位,市民度过了一个安全的长假。(方文婷)



国庆、中秋长假期间,中铁二十四局建设者奋战在重点工程沿新路立交桥工地上。据了解,沿新路立交桥、宁安城际铁路等重点工程建设者,放弃休息,坚守岗位,以实际行动庆祝新中国60华诞。 本报记者 过仕宁 摄

汽车代驾蛮吃香

本报讯 有照无车的市民郑先生这个长假过得挺爽,频频的代驾邀约让他过足了开车瘾。不少市民节假日里都是带车出行,亲朋好友相聚难免喝上几杯,酒后谁来开车就成了问题,代驾也因此变得比较抢手。

郑先生告诉记者,身边不少朋友都是有车一族,假期里基本每天都有“场子”,大伙在一起免不了要喝酒,不少朋友酒后动不了车,于是不喝酒又能驾车的小郑就成了朋友圈子里“争抢”的对象,也因此过足了车瘾。小郑说:“平时借车还要借人情,这下子帮了别人忙又遂了自己的愿,两全其美。”

吴先生7日在铜陵宴请完朋友后急着赶回苏州,但是因为喝多了只有找人代驾,找了一圈没有找到代驾公司,最后在路边找到一位开出租车的师傅代驾,经过一番讨价还价后以开回芜湖三百元的价格成交。

记者在采访中了解到,节假日里汽车代驾比较受欢迎,但多数以朋友间帮忙为主,以赢利为目的的代驾因为缺钱少而少人问津。(高顿伟)



10月7日,在石城新村内,工作人员正在进行小区的路面和管网施工。据了解,国庆中秋假期,承担我市多个小区改造工作的施工人员,没有休息一天,一直在紧锣密鼓地施工,力争早日完工,方便居民生活。 本报记者 过仕宁 摄



10月2日,长江社区的100多名乒乓球爱好者在市全民健身中心参加此次国庆乒乓球比赛。据介绍,举办此次乒乓球比赛,不仅丰富了社区居民业余文化生活,还倡导健康向上的休闲娱乐品味,和谐了邻里关系。 周峰 摄

铜陵大桥通行车辆猛增

本报讯 “十一”长假刚刚过去,据铜陵长江大桥收费站统计,10月1日到7日,通过长江大桥的车辆数量大幅增长,共通行车辆77137台次,日均超11000台次,而平日为7000多台次。

据长江大桥收费站站长介绍,从收费站收费额来看,7天共收费203.9万元左右,收费额平均每天有29万元以上,比平时21万元左右的收费额增长32%左右。而长假最后一天的收费额预计也在29万元左右。国庆期间通过长江大桥的车辆类型仍以私家车为主。

面对长假期间的交通压力,长江大桥管理局采取积极措施,确保大桥交通顺畅。国庆期间,长江大桥没有出现大的交通堵塞情况,也没有出现交通事故。(本报记者 许文军)



日前,铜陵首创水务公司员工在参加集体跳绳比赛。为庆祝国庆,营造浓厚的节日氛围,该公司举办“我运动,我健康,我快乐”为主题的第二届趣味运动会,该公司各基层单位员工踊跃参加,一展风采。 卢顺红 马卫东 摄



9月30日,架架山社区工作人员上门慰问老党员唐永(右二)。据了解,该社区对两位身体不适的老党员唐永和邵士亮进行慰问,并送上了果篮、鲜花等慰问品,祝他们健康长寿。 本报记者 刘敏 摄

车市 看客多 出手少

本报讯 近年来,每逢节假日,汽车经销商们都会把车展办进众多广场商厦、闹市公园,借此创造销售佳绩。然而,今年的国庆长假期间,我市的经销商们却发现,与热闹的节日气氛相比,今年的车市有点冷,出现只开花难结果的局面。

国庆节期间,记者在顺达汽贸城里见到市民黄先生时,他正在导购员的带领下熟悉着不同车型汽车的性能。黄先生时而看看这,时而看看那,却一点也没有表现出要购买的意思。黄先生告诉记者,国庆长假在家没什么事,便过来看看车子,看看有没有什么价位、车型是自己比较喜欢的,有合适的再定。顺达汽贸公司的一位负责人告诉记者,今年国庆长假期间,像黄先生这样只来店看看的客户很多。东风日产顺达专营店总经理陈阳富说,国庆期间,每天来店看车的客户有100多批次,但是实际成交的跟往年比,并没有一个很大的提升幅度。陈总告诉记者,为了增加今年节日期间的汽车成交量,他们特意选择10月1日到5日,在我国的各大广场做宣传活动,可是,从目前的情况来看,宣传活动并没有达到预期的效果。今年的车市,整体上还是比较平稳的,没有大起大落的现象,很多客户越来越趋于理性。陈阳富说,今年以来,由于不同品牌的经销商之间竞争比较激烈,平日也都相继开展了让利活动,因此,才造成了今年国庆期间,我市车市只开花难结果的现状。(本报记者 马卫东)

房市 看者不少 订购不多

本报讯 长假期间,在很多人休闲找乐的时候,也有一些市民利用全家人都有空的时候,去看房选房。

小钱大学毕业后去上海工作,但他的女友在铜陵工作,经过再三考虑,小钱和他的女友准备把家安在铜陵。这个长假,小钱回到了铜陵,一方面是看望女友,另一个重要的日程安排就是和女友及其家人一起看房选房。对几个楼盘和房型进行察看后,小钱和女友最终选择在凤凰城定了一套,并缴纳了首付款。

一些楼盘售楼人员介绍,节日里楼盘销售部迎来了不少举家来看房的客户,使得楼盘销售部比较热闹。有售楼人员告诉记者,对一个家庭来说,买房是件大事,很多家庭往往要征求每个家庭成员的意见,长假期间家人相聚,看房选房也自然被提上了日程。

长假里看房者虽不少,但是实际订购的并不多。记者走访一些楼盘了解到,长假期间房子销售量并不大,稍好的楼盘有了上百套的预订量,而多数楼盘只有一两套的定购量。“长假期间实际量虽不大,但是这会促成长假过后的房屋成交量。”有楼盘销售负责人认为,长假里人们聚集了一家人的意见,这潜在地增加节后购房量。(盛向锋)