



中服免税店营业一周年探营 市民常来比价

补货慢仍是痛点

今日距静安区曹家渡悦达889广场的市中心最大免税店——CNSC中服免税店首个试营业日已过去整整一年，首日销售现场火爆的情况是否依旧存在？青年报记者在现场观察发现，市民到中服免税店购买的热度有所“降温”，促销、分享会等活动成了商家主要吸引顾客的上手段。

青年报记者 陈晓颖



进店真正的买家似乎不多。

青年报记者 施培琦 摄

日常周末销售

下单的不多询价的不少

7月29日是中服免税店一周年店庆折扣活动前一天。正值周六，免税店所在商场的顾客络绎不绝。记者当天下午1点半到3点在免税店采访时发现，在店庆促销活动前一日，楼上、楼下店内外结账买单并不需要排队。周六下午2点时段，在一层大厅购物的顾客不到30人。

在免税店二楼食品区、箱包区、日用品区、玩具区域购买人数较一楼来说更少。当日，女性顾客占了商场的“大半边天”。

在非促销活动的周末，记者观察到不少市民在专柜前一边逛店一边不时用手机查询，对比网上提供的商品价格参考。他们购买或要等比过价后再做定夺。

市民秦小姐也是提前询价的一员，“安热沙银瓶、金瓶折后131元，比日上免税店卖的还要便宜。雅诗兰黛红石榴套装折后大概700元一套，比其他免税店便宜将近100元。”秦小姐当时告诉青年报记者，“要买最划算的产品。”

此外，周末在中服免税店的顾客群体中，还有不少即将出国的本地人。“马上就要去美国旅游，先来对比下手拿包、香水的价格。如果免税店或当地的价格高，我还能回国后再来购置。”在Michael Kors专柜前，拍下4款包包价格标签的许小姐如是说道。

“我们经常会被客户问一个问题——这款便宜吗？”在二楼箱包处售货的员工告诉记者，他们如今也在与顾客交谈中了解了部分商品“行情”，适时会提出价格对比建议。

促销活动吸引顾客

但补货慢依旧为痛点

“你来晚了。”在昨日，中服免税店化妆品专柜售货员如是向前来咨询货物的记者说着。7月30日到8月8日期间，中服免税店推出了为期10天的部分商品8.8折的促销活动。

“7月30日活动首日，人山人海。当天SK-II的‘小灯泡’精华下

午就被抢光了。”化妆品专柜的售货员伸手向门口一指接着说，“我们一楼的大门都被顾客挤坏了。”该名售货员表示，活动进行的10天内，仓库空了一半。“脱销”产品在活动期间的销售量相当于日常三四个月的销售总量。

谈及销售速度激增的原因，售货员说，“便宜呗。顾客来比价询价，都知道买了就是划算。”以Tom Ford口红为例，中服免税店的售价比国内专柜售价便宜了147元。250毫升“神仙水”卖880元，相比于天猫旗舰店带赠品的价格为1370元，不包邮费的日本代购1135元，中服免税店的价格更有吸引力。

促销活动带来的“价格差”，成为吸引购货的主要原因。记者观察到，此次活动折扣期间，部分微博博主、微信公众号运营方，专门“实地探访”并对比日上免税店价格。在比价文章中，“划算”的字眼多次出现。但不少顾客发现，平日若无活动期的8.8折优惠，多数商品的价格依旧比日上免税店高。

“平日来免税店购买的顾客数量极少。买东西都不需要排队的。”记者从二楼售卖保温杯的售货员处了解到，即便是周末，顾客通常以看、逛为主。排队、抢货的情况只有在试营业期间、五月一日折扣活动期间出现。保温杯处的售货员表示，“顾客的购物热情‘激增’还是靠活动。”

此外，“补货慢”成为了“极速消费”后，商家不可避免的一项销售“痛点”。去年有媒体曾报道过，消费者冲着某品牌来免税店，却屡屡“扑空”的问题。如今，在大型促销活动后，该问题依旧明显。安热沙防晒霜、SK-II微肌因赋活修护精华霜、WHOO后套装都已标出售罄。

记者从现场工作人员处了解到，中服免税店进货需要报关、入关等流程。通常2个月的时间才能补货。所以目前断货的SK-II、资生堂防晒霜等产品，起码到今年10月才能补到货。也就是说，在10月前，顾客在中服免税店几乎买不到上述的售罄商品。

商品“扩容”增量

扩大的方面包括店铺面积、售卖品牌。从一年前试营业期间，3300平方米扩大到两个楼层4400平方米。商品除化妆品、箱包、工艺品外，品类扩大到服饰、食品、小家电、家居、玩具用品等。目前，一楼主营化妆品、香水、钟表、箱包等产品。在一楼化妆品区既包括海蓝之谜、雅诗兰黛、欧舒丹、娇韵诗等知名化妆品专柜，也有资生堂、雪肌精、韩国Whoo和

su:m37°等日韩化妆品牌。在二楼，进口食品占了主要区域。此外，箱包、小家电、家居用品、日用品等也在等待挑选。

记者观察到，中服免税店目前在装修Jimmy Choo等一线品牌专柜，日后将引入新品牌。但是在收货的品类方面，购物者期待的烟酒、一线奢侈品箱包在一年中并未增加。

购货要求、流程依旧

不变的是，购货的要求依然为持护照入境180天内且年满16周岁的中国籍旅客。此外，港澳通行证不属于购买的权限范围。店内依旧不售烟酒。

在购物流程上也并无变化。顾客进门后先去查验护照，检查申请是否符合入境记录180天的要求。在验证合格后，工作人员发给顾客一张红卡，凭此卡去挑商品。部分柜台的商品信息直接将购买信息刷到红卡里，个别柜台必须要通过开手工购货单完成购物。顾客挑选结束

后，拿着红卡和小票去结账台买单。结账后收银台回收红卡。顾客拿着一式两联的提货单回到各个柜台提货。

采访中记者了解到，在180天内的出入境记录章可以累积购买次数。举个例子，若180天内凭护照有效证明，出入境次数达到5次，则该名护照持有者可以在中服免税店内获得5次购买免税外汇商品的机会。但顾客必须在消费完一次的限额物品后，再通过排队走流程，拿取后续的购货资格证明。

华润怡宝饮料（中国）有限公司华东分公司 招标公告

华润怡宝饮料(中国)有限公司华东分公司为华润集团旗下国内知名的饮料企业,主营“怡宝”牌系列饮用纯净水、麒麟系列饮料,销售遍及上海、江苏、安徽、浙江、河南、湖北。公司现决定对以下业务进行公开招标(公司附属工厂:上海麒麟食品有限公司),竭诚欢迎符合要求的各类公司参加投标。

一、招标内容

覆盖范围:上海、江苏、浙江
招标项目:报废资产处置项目
招标内容:工厂报废产线(除吹瓶机及相关辅助设备外)资产处置

二、投标资格要求

- 1.独立法人资格
- 2.投标单位注册资本不得少于10万元
- 3.企业具备安全生产条件,并取得安全生产许可证(相关规定工作要求的除外)
- 4.报废资产处置项目须有废旧物资回收相关资质
- 5.投标单位需指定固定联系人及联络邮箱地址用于资料的传递,招投标工作结束前不得更换,本次招标项目不接受两家及以上投标公司联合投标

三、报名办法及要求

- 1.报名时间:2017年8月8日至8月14日
- 2.报名须提供资料:
 - A)按要求填报的报名表(投标单位向hd_zbwyh@crbeverage.com邮箱发送投标申请,我司将以邮件形式提供报名表)
 - B)公司简介(基本资料、近三年服务的主要客户)及联系方式
 - C)合法有效证照(投标单位营业执照等)加盖公司印章的扫描件
 - D)提供本项目管理、质量保障等能力相关证明材料
 - E)以上相关资料请加盖公章的扫描件形式发送至我司招标工作“唯一”指定邮箱(hd_zbwyh@crbeverage.com)
- 3.报名地址及联系方式:

报名地址:上海市静安区恒丰路436号环智国际大厦20层
联系人:卢永鑫
联系电话:021-63539879
电子邮箱:hd_zbwyh@crbeverage.com
- 4.投标报名资料到达截止时间:2017年8月14日17:00

四、报名、资质审核及评标流程

- 1.我司将对报名单位的材料进行初步资格审核,确认为合格投标单位后,将以邮件方式发送《资格预审合格通知书》等相关文件
- 2.合格投标单位根据《资格预审合格通知书》指引,至下一环节

五、其他事项

投标方因投标产生的所有费用由投标方承担。