



哈达购物超市内。

618购物狂欢节的序幕缓缓拉开,一股低价风潮正悄然席卷城市的每一个角落,线上线下的商家竞相“献艺”。今年,电商平台与实体商超携手共进,纷纷推出各种优惠活动,以诚挚的低价策略唤醒消费者的购物热情。同时,拉萨各大商超也摩拳擦掌,精心策划多种优惠活动,为消费者呈现一场精彩纷呈的购物盛宴。那么今年618为何会呈现这样的趋势?市民对于“主打低价”的现象怎么看?拉萨各大商超又有哪些活动?让我们一起来看一看吧!

文/图记者 旦增玉珍 德吉央宗



哈达购物超市内。

优惠又双叒来了 今年拉萨618主打低价?

主打低价 刺激消费市场

随着电商平台的飞速发展,一年一度的618购物狂欢节已经成为消费者们的购物盛宴。因近年来越发复杂的优惠机制、如闯关一般层层设码的消费门槛“满200减50”“满1000送100”等,令许多消费者不禁调侃“高中数学终于有用武之地了”。与此同时,各类直播电商的大促活动日益常态化,使得消费者对大促的期待和热情逐渐降低,加之618活动通常从6月初就启动,周期过长,渐渐地消费者购物热情逐渐被“消费掉了”。

在这样的背景下,电商平台面临着消费者热情下降、盈利压力增大等多重挑战,同时实体商超也在积极探索线上线下结合的新模式,力求在激烈的市场竞争中占据一席之地。因此,为了重新点燃消费者的购物热情,电商平台开始主打低价策略,通过价格优势吸引消费者。今年618的主打关键词非“低价”莫属,电商平台和实体商超纷纷推出各种优惠活动,以吸引消费者的眼球。

目前来看,今年参加“618主打低价”活动的电商平台除拼多多、淘宝、抖音商城等“常驻嘉宾”外,以品质著称的京东也参与进了这场“低价狂欢”。各种价补、券补、货补统统加码助力低价好物成为爆款,彩妆一类商品还推出了低价试用小样来撬动正装销售增长,用低价吸引消费。不仅提高了商品的销售量和曝光度,更通过低价的广度,吸引了潜在客户。以低价刺激消费,带动疲软的消费市场,也不失为“新”的电商发展途径。

优惠活动——快来拉萨各大商超看看

618期间,不仅各大电商平台积极参与,众多实体店铺也纷纷推出了一系列应对措施,以应对电商优惠活动带来的冲击,漫步拉萨较为繁华的商业街区,不论是大型商超还是街面上的小店铺,几乎都推出了降价商品,温州商贸城的一位潮牌店店长告诉记者,毕业季赶上618,店内的生意很是不错,是以为更好地卖出商品,他们在618期间加大促销力度:通过打折、满减、赠品等方式,吸引消费者前来选购。

走访过程中,记者发现除小部分百货类商店外,几乎所有实体店都开通了线上交易账号,提供在线浏览商品、预约商品、在线支付,甚至部分女装店同城下单免费配送等服务。“我在抖音上就看到这家店在低价售卖过季衣物,现在赶上618店里做活动,价格又低了好多,今天买了好几件毛衣和加绒牛仔裤,才花了200多块,还能免费送回家,既不用花很多钱,也不用大包小包地提着逛街,真的太方便了。”市民旦增央珍说。

而部分线上线下充分结合的平台,则发挥自身优势在日常用品、民众刚需等领域展开激烈竞争。以市民常用的美团、苏宁易购为例。

首先是外卖巨头美团,记者从美团外卖拉萨负责人处了解到,618期间美团外卖推出系列“低价”活动,据了解,618活动套餐内的用户可以自行组

合搭配,最低享受618折优惠。同时,美团外卖App主页618期间有专场直播,除热销商品券外,披萨、汉堡、炸鸡等品质美食爆款限时秒杀活动,618当天每个整点18分可抢价值6.8元、16.8元、26.8元的超值商品券。此外,美团外卖拼好饭也在618期间推出多种活动,各种知名的美食、小吃、饮品均有活动商品,新客首单低至0.1元,无需配送费。值得一提的是,618期间上美团外卖爆款手机至高优惠2100元,最快30分钟送达(以上活动仅限西藏地区)。

其次是苏宁易购,作为国内知名的电商平台,在618大促期间也推出了一系列优惠活动。针对日常用品领域,苏宁易购通过线上线下融合的方式,为消费者打造一站式的购物体验。

在线下门店,苏宁易购通过举办各种促销活动、增加商品种类和库存量等方式,吸引消费者前来选购。同时,门店还提供免费试用、专业咨询等增值服务,让消费者在购物过程中享受到更多的便利和舒适。

在线上平台,苏宁易购则通过优化购物流程、提高物流配送速度等方式,提升消费者的购物体验。消费者可以在苏宁易购的官方网站或手机应用上浏览商品、下单支付,并享受快速的配送服务。

各方观点——既要买买买 也要理性消费

随着电商市场的不断发展和消费者购物习惯的变化,越来越多的消费者开始注重购物体验和个性化需求。在今年的618购物节中,拉萨的消费者也呈现出了这一趋势。他们更加注重商品的品质和服务,追求个性化的购物体验。

618将近,在拉萨的大街小巷,记者随机采访了几位市民,了解他们对今年“618主打低价”的看法以及购物倾向。拉萨市民索央表示她对这类购物活动不怎么感兴趣,平常也只是按需购买,“一个人生活感觉没必要囤太多东西,冲动消费买很多反而浪费。”索央说。跟索央持同样看法的人不在少数,但也有市民表示对于此次618活动很是期待。

拉萨市民达珍由于职业原因,经常购买彩妆

类商品,这次618各类彩妆大牌的折扣力度都较大,所以达珍从6月初活动伊始就开始囤货了。“淘宝平常800块一瓶的SK II‘神仙水’这次只需要600多,很多大牌彩妆都推出了十几块钱的试用小样,平时不知道哪个大牌适合自己肌肤的姐妹可以冲一波!”达珍说。

也有一部分市民表示对今年“618主打低价”持欢迎态度,认为这有助于降低购物成本,提高消费体验。同时,他们也表示会根据自己的需求和预算来理性购物。“我平时比较注重品质,不太追求低价。但今年的618活动确实很给力,很多大品牌的商品也有折扣,我会考虑入手一些。”拉萨市民张哲说。

人潮涌动 城市“烟火气”浓浓 堆龙上谷夜市升级啦!

6月15日晚8时,在一曲欢快的歌舞表演中,堆龙上谷夜市以全新的面貌展现在市民游客眼前,城市“烟火气”再次升腾。该夜市位于堆龙德庆区南嘎金街,以其独特的魅力和丰富的商品,吸引了众多市民和游客前来逛夜市,休闲娱乐。

人间烟火气,最抚凡人心,一座城市的活力与魅力,离不开充满烟火气的夜间经济。当夜色渐浓,灯火点亮,堆龙上谷夜市也开启了一天中最热闹的时刻。此起彼伏的叫卖声中,热闹的烧烤摊位前,食客络绎不绝,烤冷面、火爆大鱿鱼、海鲜大排档、啤酒、冰粉、卤味等来自天南海北的特色小吃也汇集于此,进一步满足了食客们特色化、多样化、便利化的餐饮消费需求。此外,该夜市还打造了露天小酒馆,深受年轻人的喜爱。

“今天开业第一天人特别多,我们准备了很多新鲜的食材,让顾客吃得放心安全。”一家烧烤店老板说。

据堆龙德庆区吉雄文化旅游发展有限公司总经理刘春介绍,堆龙上谷夜市涵盖美食小吃、文创好物、潮品服饰、生活创意、休闲娱乐等40多家商铺,后续也将致力于打造“吃喝玩乐游购娱”一站式消费新体验。

“等了这么久,上谷夜市终于开市了!每天下班后来夜市吃点美食,这样的日子简直再幸福不过!”市民达瓦次仁说。

堆龙德庆区委副书记、区长普布国庆表示,夜间经济作为城市经济的重要组成部分,对于促进就业、推动消费、丰富群众生活都起着积极的作用,堆龙德庆区对原上谷之夜主题夜市进行了升级改造,打造人间烟火气,潮流夜生活,通过提升消费环境,优化服务质量,进一步推动城市商圈发展,为市民们提供优质的夜间消费环境。

据悉,该夜市营业时间为晚上7:00至次日凌晨5:00。为方便市民和游客,该夜市还在道路两旁设有临时停车位,每日营业期间车辆可以免费停放,现场还会有交警进行巡逻引导交通秩序。

文/记者 央金卓玛 图/记者 郑常容 余书舟



夜市内人头攒动。



夜市一角。

市民购买手工艺品。