

骑行经济 让自行车零售业迎来新发展

记者 林长凯

眼下,不论是在景区、城乡的道路上或是街头,大家时常可以看到三五成群,装备齐全的骑行爱好者飞驰而过,朝气、洒脱。在消费升级影响下,自行车市场正在从大众化向专业化普及,自行车零售业也迎来转机和新发展,中高端骑行市场呈现上升趋势。



资料图

自行车骑行成为 全新休闲方式

近年来,自行车骑行运动作为一项全新的健身户外运动在我市蓬勃发展,自行车骑行爱好者队伍也日益壮大。

今年45岁的李梦是一位自行车户外运动爱好者。据他保守推测,目前瑞安参与骑行的车友在一千人以上。

2013年,他在朋友的介绍下,买了一辆山地自行车,开始和朋友一起参与户外骑行活动。之后自行车的这两个轮子就常常带着他到市区的集云山、高楼、湖岭,甚至远到杭州、绍兴、神农架等地。

李梦告诉记者,瑞安真正意义上的骑车运动兴起是在2010年前后。

虽说上世纪九十年代中后期,部分顾客也买中高档变速车,但都是以通勤为目的,算不上是真正意义上的骑车运动。李梦说。

李梦用骑自行车锻炼身体之余,还积极号召家人参与骑行运动。在他的影响下,家人也成为这项运动的粉丝。我老婆之前外出喜欢坐车,现在她只要有空,就喜欢和我一起出来骑行锻炼。李梦说,他们夫妻俩目前最远骑到绍兴,下一步想去挑战一下川藏线。

自行车零售业 迎来新转机

苏先生从事中高档变速自行车的销售工作已有20多年。此外,他还是一位业余的自行车骑行爱好者。在他的职业生涯中,见证了瑞安自行车行业从辉煌到寒冬,以及再迎春天的过程。

据苏先生介绍,2005年至2010年这段时间是自行车销售的最低谷。他的自行车店一年才卖出100辆车。这个时期我市自行车销售业进入一个洗牌期,将近三分之二的自行车销售门店关闭。2014年,运动型自行车的销量占比不到20%。苏先生说,现在运动型自行车的销量也上来了,2017年的占比达40%左右。虽然自行车的销售总量远不及10多年前,但因运动自行车单价高,总体销售额也逐渐变得可观。

眼下,骑行成为人们业余时间的一种兴趣爱好,自行车运动爱好者也逐渐愿意在装备上进行投入。相比较动辄投入数万元装备的发烧友,苏先生说我市绝大多数骑行爱好者更注重实用性和性价比,一般休闲运动自行车价位选择4000至10000元。

山地车、高端通勤车 成行业 网红

公共自行车及共享单车的普及之后,越来越多的人开始接受绿色、环保、低碳出行的理念,选择骑自行车出行。而一部分对于骑行有更高舒适性要求的群体,则会选择自己购买更轻便的铝合金、内变速、骑乘阻力小、舒适性更强的高端通勤车。

前天,在某事业单位上班的小陈花3000元买了一辆高端通勤自行车作为自己上下班交通工具。我家离单位不是太远,走路也就大约20分钟,以前开车上下班,还要经常为找停车位感到揪心。小陈说,现在骑自行车上下班,不仅环保,而且可以锻炼身体,还不用为找提车位而烦恼。

记者在采访中还注意到,一些自行车生产商还针对儿童、青少年及老年受众群体而推出的特制山地车、童车以及锂电池助力的山地车。

一些家长为了培养孩子的运动爱好或者锻炼身体,会为孩子购买山地车的儿童款或者青少年款。这一块占总销量的20%左右。市区万松东路上的一家自行车商铺负责人说,针对两岁三岁的幼童设计的滑步车已经成为童车产品中的网红,很多家庭前来购买。

线上 七天无理由退货 线下却没有 后悔权 实体店售后升级迫在眉睫

记者 王雪婷

进入 互联网+ 时代,七天无理由退货 包邮 等一系列电商名词更加深入人心,消费者在线下商店购物时,也迫切希望能享受无理由退货的服务。但是,如今在实体店购物时实施 后悔权 并没有相关依据,而且常常会遭遇商家设置的许多 门槛,无法令消费者达到最佳的消费体验。对于我市传统商贸优势产业,如何加快转型升级,促进线下消费,成为摆在面前的一道考题。

线下退货 没那么简单

日前,市民舒先生反映,他于正月初六在塘下国美电器购买了一台美的微波炉,当时这台微波炉正在做促销,价格是329元。看了展示的样品机后,舒先生就付款了。店员拿了一台全新未开封的微波炉给舒先生,而他并没有现场试用就带回家了。没想到,回家使用过程中发现微波炉加热一会儿就停止工作,放进去的菜也无法热透。

微波炉刚买过来就出现这样的问题,我就想去退货算了。舒先生介绍,他当即带着发票和微波炉去店里退货,店员却表示无法确定微波炉存在质量问题,让舒先生先去他们的定点维修处鉴定。在鉴定该微波炉存在散热问题后,舒先生再次前往塘下国美店内。店员了解情况后还是很不情愿退货,一会儿说自己不是当天出售的人,一会儿说包装被拆了,最后说店内不能退货,只能修理或者换货。舒先生说,平时他都习惯网上购物,这次是因为过年期间快递还未恢复正常,就去店里买了,没想到遇到这样的事。

考虑到电器维修来需要时间,而且维修后可能会增加故障率,舒先生最终同意了店员换货的建议。虽然事情暂告一段落了,但是经过这一波三折的折腾,舒先生表示今后还是会尽量选择网购电器,毕竟网上可七天无理由退货,售后服务体系也比线下更完善、更快捷。

记者在国美电器的网上商城里看到,舒先生购买的同款微波炉价格也是329元,购买页面上还注明支持15天无理由退货,而且可购买 只换不修1年 险。

实体店售后 拼不过 网店

随着新消费者权益保护法及《网络购买商品七日无理由退货暂行办法》等法律法规的实施,网购 七日无理由退货 被越来越多的消费者所熟知,消费者似乎也习惯了 七日无理由退货。很多人应该都有这样的经历:去商场购物时一时冲动买了东西,回家后就后悔了,或者买完以后发现花了冤枉钱,网店的价格便宜很多,甚至只是因为不喜欢、不适合、不需要了,想要去退货,却发现 七日无理由退货 在实体店并不适用。

因为实体店购物可以在店内接触或者试用实物,相比网购,消费者对商品性能有更直接的了解。目前实体店的无理由退货是商家自愿的行为,并没有法律法规强制要求。市市场监督管理局消费者权益保护科科长周兆辉说,消费者在购物时最好事先了解商家有没有 无理由退货 承诺。大部分实体店执行国家 三包 政策,但是实际售后服务需要跟商家协商而定。

记者从我市多家商户了解到,如果商品确实存在质量问题可以退货,但大多数情况下还是会建议消费者换货。但是对于不存在质量问题的商品,商家的态度各有不同。有的商家表示,如果不影响二次销售,可以退货,有的商家则表示,只能换不能退,还有的商家表示,没有质量问题,不退不换。

对此,不少市民表示,现在线上线下商家竞争激烈,实体店在价格上基本没有优势,消费者付出更高的成本,理应享受更好的服务。如果退换货条件比网购更苛刻,原本占优势的线下服务体验也会打折扣,倒逼消费者去线上商城消费。他们建议实体店也应与网店一样,适用 七日无理由退货,这也能促使商家提升产品质量。

市场监管： 进一步规范实体店售后服务

记者了解到,为规范实体店售后服务,近几年来我市开展了一系列工作。目前已经出台《大力实施 放心消费在瑞安 行动方案》。市市场监管局明确到2020年,全市建设示范型放心市场12家、放心商店200家、放心网店110家、放心餐饮店100家、放心化妆品经营单位130家、放心药店50家、放心景区3家的目标。今后,还将对接大型超市、商城、网商园,开展进一步的 放心消费 示范商圈建设。

据悉,无理由退货 承诺是成为放心商店、放心网店的基础。去年9月,我市130余家企业参与无理由退货承诺,其中1家企业获得浙江省放心消费示范区称号。这些企业自愿承诺的内容包括退货商品范围和具体的退货时限。与网上 七天无理由退货 不同,这些企业和商家 无理由退货 时间期限各不相同。



团市委走进企业助力优化营商环境

本报讯(通讯员 吴欢 记者 王雪婷)为进一步营造稳定的营商环境,助推我市经济高质量发展,昨日,团市委联合青企协开展共青团瑞安市委助力营商环境提升政策宣讲进企业暨市青年企业家协会新春慰问行活动。团市委副书记张挺、青企协会长陈晓宇带着对青年企业家的关心,以 送服务、解难题、促发展 为主题,以政策宣讲为载体,感

召、激励更多的青年企业家在助力优化瑞安营商环境上勠力同心、砥砺前行。

团市委一行先后走访了浙江人本鞋业有限公司、瑞安市易达江南电商园、浙江新力新材料股份有限公司和浙江雅虎汽车部件有限公司,认真听取我市青年企业家的心声,并重点询问企业在发展中遇到的困难和需要解决的难题,最后通过解读政府的普惠

政策、展播助力营商环境的青春故事,鼓励企业家们坚持新发展理念,树立现代化经济发展的新目标。

下一步,团市委将继续以 共青团助力优化营商环境 为主题,持续开展对标树先进、青春助营商、百团百企、我先行我承诺 等系列活动,为青年企业家们营造公平透明、活跃有序的经济环境。

瑞安日报 SOR 瑞立外滩生活广场

3.24~3.25

瑞安春季惠民

购车节

瑞立外滩生活广场

来外滩 买好车

主办方热线 0577-6581 8103
瑞立客服热线 0577-6588 7888