从业者增多、市场潜力大

服装私人定制走“亲民”路线

■记者 林长凯/文 王鹏洲/图

随着天气变冷，人们迎来了服装换季的时节。不少想拥有一件高品质秋衣的市民，会选择性价比比较高的私人定制。记者在采访中了解到，服装私人定制在我市兴起后，我市服装从业者不断增多，“高端”服装私人定制开始放低身段，走“亲民”路线。

从业者增多 价格颇亲民

市民王女士的儿子将于12月上旬结婚，为了在儿子婚礼上穿得体面，王女士选择到服装定制店为自己量身定制一套礼服。在定制店里，设计师在设计服装时还融入王女士的建议，设计了一套独一无二的礼服，价格才1680元。“原来服装定制并没有传说中那么贵，我对这次私人定制很满意。”王女士高兴地说道。

据了解，服装私人定制在我市最近几年才兴起来，其中以女装为主。张微之前是从事女装加工生意的，3年前把工作重心转移到了女装私人定制。刚开店时，张微打算注册一个品牌，引进高端的裁缝机器，选用高品质的面料，走高级定制的线路。但是，经过一番市场调查，她发现，瑞安服装私人定制的消费群体较小，承受得起高端消费的市民更是凤毛麟角。

张微说：“高昂的价格把原本就不多的客户拒之门外，我当即决定调整品牌定位，走中端、大众化的女装定制路线。”调整定位后，张微的生意很快铺开，一些消费者开始找上门来定制服装，也有服装定制商家上门谈代工合作等。现在在张微的店里，七八百元就能定制一款秋款女装。

在市区滨江小区从事女装定制生意十多年的林玲告诉记者，她们店里定制的女装价格大部分在1200至1500元左右，大部分消费者能接受。“如果对面料和款式的要求再高一点，价格也会贵一些。”林玲说。据了解，我市私人定制的服装主要涉及西服、旗袍、职业装、羊毛衫、大衣等，价格一般从几百到几千元不等。

林玲告诉记者，服装私人定制价格走向平民化，除了消费者群体的因素外，从业者增多也是其中一个因素。“现在开店的人大部分是从设计师转型过来的，服装定制领域被进一步细分。”以前滨江小区周边只有我一家店，从去年到现在又新增了两家店。”林玲说，客户选择余地多了，她们之间的竞争也更激烈了。在竞争对手增加和消费者“不买贵的，只选好的”的消费理念下，做出高性价比的产品，成了人人考量的因素。

市场潜力大 面料共发展

“随着时代的进步，人们的生活水平不断提高，消费者追求个性化。”林玲说，将来私人定制的需求一定会越来越多。此外，同样面料的定制服装跟商场里的品牌服装相比，因为省去了多重代理成本，价格一般会低一些，这种竞争优势也令服装私人定制的市场潜力巨大。

然而，我市服装私人定制在发展中也遇到了瓶颈。“人们之所以选择私人定制服装，就是希望对服装的款式、面料材质有个性化要求。”一家男士西服私人定制店铺的负责人李同儒告诉记者，目前我市面料市场上的经营思维太保守了，有些商户停留在纯买纯卖层面，也有些经营者觉得服装定制店里面料的需求量不大，缺乏合作的动力。

对此，有业内人士表示，服装定制店铺的负责人或者设计师要多与面料经营商交流、合作，这样才能实现共同发展。我市面料市场的发展，在很大程度上能促进我市服装私人定制业务量的提升。

新果上市

苹果价格终于下降了

本报讯（记者 林长凯）“现在我们做活动，苹果10元3斤，吃苹果的好时机来啦！”在市区瑞光大道上，水果商贩的叫喊声吸引了不少过往的市民停下脚步去挑选。据了解，眼下正是国内苹果采摘季，随着苹果大量上市，价格大幅回落。

今年上半年，苹果“涨”声一片，很多消费者直呼吃不起苹果。“现在苹果价格已经回到正常水平了，批发价甚至比去年同期要稍微低一些。”水果摊贩张阿姨说，她们销售的苹果是来自山东的红富士苹果，正是成熟采摘期，口感非常好。

家住东都花园附近的李女士是这些水果摊的常客。进入深秋后，天气干燥，李女士喜欢买些水果在家里备着。“这批苹果看上去品相不错，前几个月差不多模样的一公斤都要卖20元左右，现在的这个价格比较实惠。”李女士说。

日前，记者在世纪联华超市瑞立店看到，嘎啦苹果售价7元/公斤。“今年嘎啦苹果产量比较好，价格回落非常明显。”世纪联华工作人员说。除了商超和水果店降价明显，农贸市场等水果批发市场的苹果批发价也有所降低。在农贸市场从事苹果批发生意5年的张华北说，从9月上旬开始，由于受到红将军、嘎啦、红富士等苹果品种上市的冲击，苹果价格回落得厉害。“现在苹果批发价大概在4元多到10元/公斤，今年上半年这个品相的苹果卖到20元/公斤。”张华北说。

据张华北介绍，霜降之后的苹果会更甜更好吃，预计接下来销量会有所增长。“到年底时，市场上苹果需求量会增加，如果货源充足，价格可能还会下降。”张华北说，如果出现产地断货的情况，苹果价格可能会有所浮动，但不会像今年上半年那样涨得离谱。此外，除了产量以外，苹果的产地、品类不同，价格也不一样。

旅游消费多元化、深度化

老年游客队伍日益壮大

■记者 林长凯/文 王鹏洲/图

随着人们生活水平的不断提高，旅游已成为人们的一种生活时尚，其中不乏一些老年人群体。日前，记者在采访中了解到，银发游、家庭休闲游等不同样式的旅游消费方式正在受到乡村村民们的欢迎，成为一种消费时尚，旅游消费开始呈现出多元化、深度化的发展态势。

老年游客成“主力军”

眼下正值旅游淡季，交通、住宿等方面都非常方便，很多在家享清福的老年人开始约上亲朋好友，背上背包外出游玩，他们逐渐成为淡季旅游市场的主力军。

“别看我今年已经58岁了，我的心态还很年轻，我准备下周去武汉旅游。”家住陶山镇花园村的张忠民说，子女都已经成家，他和老伴准备趁着身体还行，出来看看祖国的大好河山。

张忠民喜欢上旅游，源于三年前的一次短途家庭游。“儿子一家带着我和老伴到丽水自驾游玩了2天，我们就喜欢上了旅游。”张忠民笑着说，原以为自驾游主要适合年轻人玩，去了之后才发现其中也有很多环节适合“大龄人”。现在交通、住宿都变得便利，旅游不再是一件奢侈的事，一家人的自驾游打开了他的新世界。此后，夫妻俩先后跟着旅行团去了福州、黔西南、罗平等地，途中他们结识了不少同样热衷旅游的同龄人，见识到了祖国美丽的自然风光和多样的风土人情。

记者在采访中了解到，随着生活条件的不断提高，乡村村民也开始向往美好的生活，很多老年人在接受记者采访时都表达了想要外出旅游的想法。据了解，大约在2015年，老年人旅游开始兴起，通过多年的发展，如今走向成熟，一些轻松、实惠的老年团比较受乡村消费者的欢迎。“眼下，近郊的一日游和三四天的中长途休闲游，也很受老年游客的青睐。”市中青旅相关负责人说。

深度游、境外游热度高

从形单影只到成群结队，从观赏打卡到深度体验，随着乡村村民旅游观念的更新，村民们对旅游消费也有了新的认识。他们在旅游消费中开始注重旅游的档次，对一些高品质、有特色的体验，文化旅游、境外游等深度旅游的热度持续高涨。

塘下镇罗凤村村民董华生平时从事皮鞋加工生意，工作之余他经常带着孙子开车到周边地区游玩。“现在生活条件变好了，也有了车子，开车出去游玩是一件很方便的事。”董华生说，他平时喜欢研究中国少数民族的风土人情，对贵州苗族的生活方式非常感兴趣，准备在接下来抽时间去贵州黔东南的千户苗寨去深入体验式的游玩一下，深层次感受当地人的饮食起居和风土人情。

记者在采访中了解到，如今乡村村民旅游消费逐渐从“机票+酒店”的传统旅游模式向多元体验、深度体验的模式转变。值得一提的是，在异地体验当地特色美食成为村民旅游一大趋势。另外，近年来，互联网发展迅速，人们通过线上平台还可以提前获知哪个餐厅食物品质更好、味道更地道。

“近年来，来自农村的客户群体在不断扩大，出国旅游也屡见不鲜，这些人大部分是老客带新客，一群人一起出去玩。”市中青旅董事长谢公富告诉记者，乡村游客出境游比较喜欢去一些价格低、办手续方便、线路短，最好能温州直飞的国家如泰国等，年轻人则更倾向于韩国、日本、马尔代夫以及欧洲国家等。