

带动上下游产业链 提振消费市场信心 瑞安再发汽车消费券 1500万元

记者 黄丽云

昨日,在瑞安市国荣汽车维修服务有限公司,看车的人络绎不绝。第二期汽车消费券发放后,销售量与上周对比提升了20%至30%。该公司经理王乾宇说,眼下活动开始不久,有部分消费者还不知情或还在观望,他对后续的销售很有信心。

据悉,此次发放的汽车消费券已是今年的第二轮,补贴金额为1500万元,活动时间为6月18日上午8时起至7月31日24时。此次活动的补贴金额先到先得,因市场期待许久,预计补贴金额会在短期内被申领完。

汽车是权重零售商品,是零售业复苏回暖的重要部分,可以带动上下游产业链消费,提振消费市场信心,促进商贸经济企稳回升。市商务局副局长倪海东介绍,第一期汽车消费券,我市共发放2270万元,最终核销金额达2253万元,带动消费7.5亿元,消费券刺激消费的效果非常明显,因此市商务局提前开启了第二期汽车消费券的发放。

据了解,本次活动按照“政府补贴、商家让利”的原则,将对符合条件的对象进行购车补贴,激发市民消费热情。市财政投入1500万元,力争实现消费总交易额5亿元以上。

此次活动享受优惠的对象为:在活动期间购买七座(含)以下乘用车的个人或单位(以下简称购车者),且在瑞安市开具车辆销售发票并于一个月内提交车辆行驶证。参与活动的商家有瑞安市红旭汽车销售服务有限公司、瑞安宝通汽车销售服务有限公司等49家在瑞安市区域

范围内注册的限额以上汽车销售企业,且商家需向市商务局提交诚信经营承诺书,参加活动的企业需主动介绍汽车补贴相关规定,同时承诺不借机涨价加价。严禁弄虚作假,一旦发现取消参与活动资格并退回补贴资金,情节严重将依法处理。

消费券具体的优惠情况如何?据了解,对符合条件的购车者,按车辆价格(含增值税,下同)分为三档给予直接补贴。车辆价格在3万(含)至10万元的,每台补贴3000元;车辆价格在10万(含)至30万元的,每台补贴5000元;车辆价格在30万元(含)以上的,每台补贴8000元。

商家和消费者都很期待第二期汽车消费券的发放。瑞安市红旭汽车销售服务有限公司相关负责人介绍,购置税减半的政策于今年6月1日开始实施,将持续到今年12月底。汽车消费券叠加该项政策,对消费者的吸引力将会更大,刺激消费的作用将会愈加明显。

值得注意的是,购车者在购置新车后,需在一个月內,最迟2022年8月31日前完成上牌,并将行驶证(复印件)报送至车行,由车行统一报送至市商务局。未完成上牌或者未按时报送行驶证复印件的购车者,视同放弃补助。

汽车有了 新卖场 直播间里找增量



汽车性能介绍、保养套餐推荐、粉丝福利放送……日前,在瑞安宝通宝马4S店的直播间内,主播热情地做着介绍,吸引了近千名粉丝观看、互动。

现在4S店做直播是大趋势,瑞安中高端汽车品牌大部分有做直播,吸引了不少潜在消费者进店看车。据瑞安宝通宝马4S店市场部经理项芬芬向记者介绍,该店从今年4月份开始布局看车直播,直播间粉丝数已达6000多个。(记者 王鹏洲)

点缀生活 满足精神 仪式感消费 催热经济

记者 林长凯

吃饭要选择装修精致的店铺,逛街要寻找新潮小店打卡,喝一杯奶茶要先拍照发朋友圈,过节要精心营造专属的场景……仪式感,早已不再是过年或者重大节日的聚餐和节庆活动,它正随着人们消费观念的升级,逐渐渗透每一个细微的生活场景,向每一个平凡的日子蔓延,并形成了一股新的消费力量。

在我市,也有越来越多的市民愿意通过一场仪式带来精神满足,并乐意为之付费。如今,万物皆可仪式感,正一步步刺激并引导人们消费,也串起了商品和消费者之间更为紧密的联系。



仪式感 需求渐旺

6月16日是市民张蒙蒙女儿的生日。为了给3岁的女儿过生日,张蒙蒙和丈夫从半个月前就开始张罗找场地、想庆祝主题、构思生日派对的场景布置等。在找了六七处场地后,最终选择了一家私房菜馆。

简直比自己结婚花的心思还多。张蒙蒙说,她花了1000元对场景进行了装扮,还准备了迎宾牌、鲜花、生日礼包、玩具等。包厢很大,孩子们可以在一边玩耍、做游戏,大人们则可以在一起休闲聊天。

家住市区阳和小区的林雅洁和张蒙蒙一样,为了给孩子营造美好回忆而费尽

心思。林雅洁的儿子快要小学毕业了,今年的儿童节,林雅洁没有选择吃饭聚餐的形式,而是和老公一起在当天陪着儿子去楠溪江开展了为期一天的毕业旅行。这次毕业旅行,儿子很开心,我们也感觉很值得。林雅洁说,出去走走能开阔孩子的视野,拓宽他的知识面。

我是一个特别喜欢有仪式感的人,每个星期都会给自己订一束花放在办公桌上,下午还要煮一壶奶茶犒劳自己。在市区某商务公司上班的肖琦说,即使这样要花不少钱,但能给她的工作和生活增添不少质感,她愿意为此花钱。据了解,肖

琦曾在英国留学和工作,4年前回到瑞安,把在英国养成的注重仪式感的习惯也带到了瑞安,并保持到了现在。

记者在采访中了解到,我市越来越多的人开始用仪式感来装点生活中重要的日子。今年6月19日是父亲节,很多人专门买花送给家里的父亲,或者一家人聚餐为父亲过节。现在人们对节日仪式感的重视,直接带旺了我们的生意。父亲节当天,店中售出近30束送给父亲的鲜花,价格在150至200元之间。安阳路上爱美鲜花店负责人潘女士说,每到节日,相对应的鲜花都比较卖,销量比平时至少增加1倍。

仪式感 蕴含商机

仪式感,离不开场景营造。来自莘塍的90后小伙陈海和他的合伙人在2年前就“嗅”到了人们对“生活需要仪式感”的追求中蕴含的商机。两人一拍即合,成立了一家派对策划公司,主要从事小型派对场景布置、活动主题策划等业务。陈海介绍,仪式感作为一种感受,它展现的是一种在特定空间、时间、情绪、情感等因素综合作

下的自我满足感。其中,体验感和记忆点更佳的产品更容易赢得消费者的青睐。

如今人们的生活水平提高了,对生活品质的追求也更加看重。陈海以过生日为例子分析说,以前人们过生日吃个蛋糕到现在要举行一场生日派对,说明了消费者对现场氛围的布置需求愈发强烈,对仪式感日益看重,但是烦琐的采购和繁杂

的布置细节,又让人望而却步,这正是商机。

据了解,每场派对,陈海都会根据消费者的具体需求,收取千元及以上不等的费用。疫情期间,我们还推出588元至888元的轻派对套餐,这些套餐很受消费者欢迎,平均一个月能接到10单业务。陈海说,现在临近毕业季,将迎来业务的小高峰,他们已经开始做准备了。

“仪式感消费”需理性对待

连日来,记者走访市区的一些商场后发现,浓浓的父爱、快乐毕业季、清凉一夏等主题装扮已经开始上线,浓厚的氛围把整个商场装饰得更为温馨、热闹。仪式感消费,其实早已存在,每到节假日,商场都会推出主题活动,营造节日氛围,吸引消费者消费,这就是仪式感消费。吾悦广场瑞安店相关负责人王先生告诉记者,通过营造仪式感氛围来吸

引消费者,这对商家促进消费、改善生意也起到了积极作用。

业内人士表示,仪式感是人们消费观念转变的鲜明体现,反映了人们对美好生活的向往,但仍需要理性看待“仪式感经济”。商家可以借仪式感创造新的消费热点,而且消费者对于精致生活的追求永无止境,应当量入而出。消费者应辨别哪些商品和服务是自己真正需要

的,而不是盲目从众、跟风消费。只有这样,才能更好地用仪式感点缀生活,仪式感经济也才能更加理性。



扫一扫看图文



瑞安农商银行

RUIAN RURAL COMMERCIAL BANK

全新品牌形象

不变善惠初心

ANXIN BANK

· AT EASE

bank

安心银行

地址:浙江省瑞安市安阳街道万松东路218号 邮编:325299 电话:(0577) 总经办:65814333 发行部:65894178 广告部:65817777 广告发布登记证:3303812017001B 全年订价:258元 印刷:温州浙报文化有限公司