

一面是“涨价”通知,一面是“疯狂”促销 日化用品“动的是什么心”?

下月起,买洗衣粉、洗发水等洗涤用品都要多掏钱了,业内人士称,各大日化企业的涨价通知已经下发。然而,记者昨日从省城各大超市采访发现,不少洗涤用品在涨价前夕出现了“买就送”的现象。即将提价,为何却又“疯狂促销”?是“温柔一刀”,还是“意在沛公”,日化用品究竟动的是什么心? 记者 宛月琴 沈娟娟

洗涤用品下月全线涨价

“从4月1号开始,大部分的日化用品都会涨价,大概要涨一成多。”合肥一家卖场的日化产品销售人员告诉记者。

记者了解到,日前包括代理商在内的多位业内人士称,宝洁、联合利华、纳爱斯、黑人、高露洁等日化企业都已先后下达了提价通知,洗洁精、洗衣粉、牙膏等洗

涤产品在批发价上均有5%~10%的上涨。

至于涨价原因,不少业内人士分析,日化行业所用的原料大部分是石油的副产品,近段以来原油价格上涨导致成本增加,运输费用也“水涨船高”。“这一轮以合资品牌领衔的涨价风潮甚至可能蔓延到全行业。”

临涨前惊现“疯狂促销”

“400ml 飘柔家庭装洗发水+人参滋养护发素才123元,平时单单洗发水就要14块多。”昨日在省城一大型超市,市民张蒂一走进卖场,就发现洗涤用品纷纷搬进了“促销长廊”,个个都打上了“买就送”的标签。

除了洗发水,洗衣粉也给出了最低

价。一袋原价6块多的奇强洗衣粉,现价49元,而且还送一个小铁盒。平常卖3元每瓶的洗洁精也打出了2.55元、28元不等的优惠价。

在另一家卖场,不少日化用品也纷纷在打折促销。“不是说马上要涨价吗,怎么打折打得这么厉害?”张蒂有些疑惑。

日化用品“动了什么心”

集体涨价前,却疯狂促销,日化用品究竟动了什么心?某大型超市日化用品销售负责人温经理分析,众多日化企业集体涨价,表明成本压力已经使得全行业背上“不可承受之重”,否则在激烈竞争之中的各大企业不会暂时放下纷争,“默契”地宣布同时涨价。

她认为,在涨价风潮即将来临之前“疯狂促销”,一方面是为了尽快处理存货,为市场预留空间,同时也是厂家和商家为了集聚人气。

一位日化用品销售者预测,联合利华、宝洁等外资巨头宣布涨价,很可能造成其他企业跟风提价的现象发生,“其实小的日化企业也同样承受着成本压力,但为了不在竞争中出局,只好强撑着。”



小护士今年“重出江湖” 欧莱雅否认“雪藏”

据《羊城晚报》报道 2003年被欧莱雅全资收购后疑被“雪藏”的本土日化品牌小护士,今年或将重出江湖。

在日前欧莱雅中国的2010年年报新闻发布会上,欧莱雅中国CEO贝瀚青正面回应了小护士的最新消息:“今天也许不是专场谈小护士的时机,但接下来你们会得到一些消息。今后,也就是接下来几个月,将会有‘小护士’的新消息。”自2003年收购本土品牌小护士以来,欧莱雅就一直遭到市场质疑,外界认为,欧莱雅收购小护士是为了将其“雪藏”并为旗下卡尼尔的发展让道。去年年底,本土日化品牌丁家宜以4亿美元外嫁世界香水大王法国科蒂,也曾引发丁家宜是否会沦为“小护士”第二的担心。

去年我国酒业收入大增 白酒、葡萄酒形势乐观

据《第一财经日报》报道 中国酿酒工业协会理事长王延才昨日介绍,根据行业测算,2010年中国饮料酒和发酵酒累计实现销售收入5093亿元。其中白酒2713亿元,啤酒1294亿元。

王延才分析认为,白酒、葡萄酒的经济运行形势较为乐观,各项指标均保持了20%以上的增长幅度,这与这两个酒种在增加企业规模、提高产品质量的同时,注重品牌创新、重视营销建设,精确价格定位,积极开拓市场密不可分。

啤酒在2010年产量增幅放缓,今后啤酒行业将进入稳定低速增长时期。

我国石油对外 依存度超过55%

据《中国经济时报》报道 由中国石油企业协会与中国石油大学中国油气产业发展研究中心编写的《中国油气产业发展分析与展望报告蓝皮书》(2010年度)昨天在广州发布。

《蓝皮书》对2010年中国油气产业发展状况进行了全面分析,指出2011年中国油气领域的国际合作仍然是主流方向,油气市场对外开放和对民营资本开放趋势更加明显。《蓝皮书》认为,2010年,在中国经济快速增长的带动下,石油需求强劲反弹,重新进入上升通道。全年石油表观消费量4.49亿吨;石油进口量大幅增长,对外依存度超过55%。

头拨黄山毛峰芽尖“露脸”省城

想尝安徽本土第一口茶,每斤要花1000元

星报讯(记者 宛月琴 沈娟娟) 气温回暖,安徽本土的春茶也进入了上市期。昨日,记者在省城茶叶市场上发现,今年的头拨黄山毛峰已公开出售,不过,这第一口茶的价格并不“亲民”,每斤要1000元。

“这是黄山毛峰的芽尖部分,再加上是头拨春茶,所以每两价格100元。”省城长江西路某茶叶店销售人员向记者介绍,春茶采摘一般是先芽尖后芽叶,因此刚“露脸”的黄山毛峰售价相对较高。

而记者从有关方面了解到,我省黄山

地区的春茶生产大幕刚刚开启,黄山市歙县、屯溪区、祁门、黟县等部分茶区的早芽茶正式开采,不过相比往年,春茶的开采时间迟了,收购价格却升了。

不过,记者在省城多数茶叶店却并没有寻觅到今年安徽春茶的“身影”。庐江路某茶叶店张老板告诉记者,已经派人去茶厂收购茶叶,但是遭遇了“倒春寒”天气,春茶全面上市可能还要等几天。

虽然春茶还没有上市,但不少经营者几乎都将“涨价”挂在嘴边。黄山市农委的

市场脉动

一项调查数据显示,目前该市已产鲜叶近2000公斤,各地开园鲜叶价格普遍较去年上涨10%~20%。

在销售头拨黄山毛峰的这家茶叶店里,记者注意到,与毛峰同样摆成一排的还有相对便宜的茶叶,不过,销售人员介绍,那些价钱相对便宜的茶叶是去年4月的“保鲜茶”。“头拨黄山毛峰主要摘取芽尖部分,所以售价相对较高,等到采摘的部分变成芽叶后,会有一些价格相对较适中的春茶‘面世’,预计要等到三月底四月初。”

大型系列报道三:贺美的变频空调产品破千万套 美的空调再次扫荡 空调价格彻底震惊 ——3月26-28日美的空调“扫荡价”再惠江淮

“扫荡价”将以全新的姿态与优惠呈现在大家的面前。”合肥美的总经理谢琦称。

“山雨欲来风满楼”安徽之战再次打响

许多消费者依然还记得2010年4月11日,美的空调“大家一起来扫荡”,两天狂售126万套,彻底扭转了安徽空调行业的市场格局。但是美的空调没有因此而骄傲,通

过一年的不断的学习与总结,2011年3月26-28日,美的空调“大扫荡”将以超越2010年的全新的姿态呈现在大家面前。

2011买空调不应错过的最佳时机

3月底4月初,是购买空调的最佳时机。旺季没有到来,各商家货源比较充足,这个时候选择购买空调是一年之内最佳时机,无论是

价格还是品质与服务都是全年最优惠的。美的空调敏锐地抓住这个时机,果断地开展“全面大扫荡”大型促销让利活动,真正做到了从消费者的切身利益出发,做到了为消费者着想,你的所需就是美的空调最终的奋斗目标。

“美的空调严格按照工厂计划分配货源,3月26-28日扫到了就赚到了”,合肥美的总经理谢琦向消费者保证。日前,各大卖场、美的专卖店认筹活动已进入火爆阶段,部分卖场已采取限量认筹措施,但谢琦表示,美的会努力让绝大部分消费者都能从本次认筹促销活动中享受到真正的实惠!



伴随着天气的逐渐变暖,美的空调“全民大扫荡”大型促销活动再次轰轰烈烈地上演了,安徽空调市场自2010年4月11号之后再次沸腾起来。“2010年没买到,后悔一年,2011年买到了,再不后悔,美的空调