

财经观察

锁定新鲜

生鲜打折日清,超市“留客”密码?

本报记者 侯爱敏

家住文化北路的田女士,把超市购物的时间固定在每天的晚上八点半,“十分钟走过去正好赶上超市里的生鲜打最低折扣,肉、菜、蛋糕都在折扣出清,当天的东西,质量没一点问题还便宜,能省为啥不省呢?”

当夜幕降临,一场无声的“暗战”也在各大超市的生鲜区悄然上演。手写折扣标签、店员卖力推介、顾客精挑细选……超市迎来打烊前的最后繁忙。省了钱心满意的顾客也许想不到,超市生鲜“日清”的背后,远不止打折促销那么简单,既有商家巩固高品质形象的良苦用心,更藏着吸引流量与留量的核心密码。

生鲜打折日清捧场者众

和田女士一样,30岁的林女士也是打折生鲜的忠实消费者。“我下班坐地铁,换乘站附近有家大超市,下班晚的时候正好能赶上生鲜折扣,顺路就去逛逛,肉、菜、蛋糕等,有合适的就买点,也省了专门去采购的时间。”

晚上九点本应是超市即将关门歇业的

时间,东风路永辉超市的生鲜区却一派喧闹。日间原价售卖的精包装蔬菜、鲜切肉类、寿司刺身和当日烘焙的面包,开始贴上不同的折扣标签,八折、七折,甚至五折。超市的工作人员介绍,前来采购的人群,中年人更关注牛排、鸡排等各种肉类制品,年轻人则更喜欢折扣的蛋糕面包以及三明治等。该工作人员表示,这个点来购物的顾客目标都很明确,所以这些折扣生鲜卖得也很快。记者发现,肉类专区的几盒折扣牛排很快就被扫空,烘焙区打折的坚果包也以肉眼可见的速度减少。

以低于日间的价格,买到品质依然有保障的商品。这种策略精准地捕捉了价格敏感型消费者的心理,为超市带来了可观的增量客流,在本应相对冷清的时间段,制造了一个消费小高峰。

采购的不仅是生鲜

客流有了,潜在购买力自然具备。被低价吸引而来的顾客,采购的往往不只是打折生鲜,可能顺便带走一块豆腐、一托鸡蛋、一瓶酱油等计划外的商品。一位零售业相关人士表示,打折生鲜就像是“钩子”,钩起了整个卖场的连带销售,成为驱动晚间销售额的强力引擎。

林女士就表示,虽然奔着折扣生鲜而来,但也会顺手买些其他商品,前几天就顺带买了一盒滤挂咖啡、一包饼干,有时候是恰好用完了需要买,有时候是眼前一亮心动买单,总之经常会捎带买些其他东西。

对超市而言,稳定的忠实客户群,无疑是千方百计努力的方向。实际上,超市靠折扣生鲜吸引来的流量,正越来越多的转化为“留量”。正如无数个田女士和林女士那样,随着一次次为折扣奔赴,她们也成为超市常客,多次“捡漏”的乐趣和实惠,让她们自然形成对该超市的消费黏性。

专业人士分析,生鲜折扣日清是建立消费者信任与忠诚度的一步妙棋。它塑造了“品质生鲜”的品牌认知。当日鲜食打折出清,而非隔夜再售,向消费者传递一个明确信号——超市对品质标准要求高、值得信赖。消费者也自然会认为,店内的其他商品也更放心。这种信任感,是多少营销广告都不一定达到的效果,也成为商家凝聚忠实客户群的坚实基础。

“引流”与“止损”的微妙平衡

能带来双赢效果的生鲜日清,已经成为超市与消费者的双向奔赴。对消费者而言,以低价买到媲美正价品质的商品,何乐而不为;超市则以适度让利换来顾客流量

乃至留量,也乐此不疲。

而这种双赢的结果,则是建立在超市对“折价损失”与“机会成本”分寸的微妙拿捏上。

何时开始折?折扣多少?折几轮?折得太早或太多,会侵蚀正常销售的利润,将难以持续,还可能培养顾客非打折不买的“坏习惯”;折得太晚或太少,则可能导致商品最终报废,造成100%损失。每一个决定都要经得起双赢检验,才能实现成本最优基础上的收益最大化。田女士也发现,自己买的肉类生鲜,盒子上有3个价签,原价、九折价、七折价,想享受七折价格,基本在晚上八点半以后了,“有时早到几分钟,工作人员还正在改价签。”

业内人士表示,生鲜打折日清,既是引流获客的利器,运用得当也能成为沉淀用户的绝佳助力。在消费者捂紧钱包、追求性价比的当下,能将这把“流量”与“留量”的双剑舞好,无疑增加了在激烈竞争中持续向好的胜算。

而无论是引客策略、还是商家塑造形象的手段,生鲜折扣日清确实为消费者带来了真金白银的实惠。无疑,得益于省会零售行业的充分竞争,新的消费场景与思路将不断涌现,也必将塑造出郑州零售市场百花齐放的繁荣景象。

首超新车总销量一半!

2025年10月份

我国新能源汽车销量
171.5万辆



中国汽车工业协会11月11日发布数据显示

10月份,我国新能源汽车新车销量达到汽车新车总销量的51.6%
占有率首次过半

10月		新能源汽车	
		产量	销量
		177.2万辆	171.5万辆
		▲21.1%	▲20%
1至10月		产量	销量
		1301.5万辆	1294.3万辆
		▲33.1%	▲32.7%

10月		汽车	
		产量	销量
		335.9万辆	332.2万辆
		▲12.1%	▲8.8%
1至10月		产量	销量
		2769.2万辆	2768.7万辆
		▲13.2%	▲12.4%

新华社发(宋博制图)

破解废旧物资处置难题

这场云端竞拍激活30万只“退役”水表

本报讯(记者 成燕 安欣欣)近日,一场跨越地域的云端竞拍在郑州拍卖总行线上平台激烈上演。经过全国4省10市88家企业161轮的激烈角逐,郑州自来水控股有限公司34.87万只报废水表最终以147.2万元高价落槌成交,较79.1万元的起拍价溢价86%,用“线上+线下”融合模式为废旧物资高价值处置交出了亮眼答卷。

这批“退役”水表均为废旧设备,若按传统方式处置,不仅资源利用率低,还可能面临环保处理压力。为破解废旧物资处置难题,郑州拍卖总行创新采用“线下精准推广+云端公开竞拍”的组合模式,前期通过行业数据库筛选潜在回收企业,定向推送标的信息,覆盖再生资源利用、五金加工等多个领域;线上搭建安全高效的竞拍平台,开通实时竞价、动态监测等功能,保障竞拍过程公开透明、公平公正,吸引了来自河南、山东、河北、江苏4省10市的企业积极参与。

郑州拍卖总行相关负责人介绍,相较于传统处置模式,云端竞拍不仅提升了交易效率,更通过充分竞争实现了废旧物资价值最大化,溢价率远超预期,为同类废旧物资处置提供了可复制、可推广的经验。

作为城市基础设施的重要组成部分,随着城市更新产业升级,水表等废旧设备的规范化处置事关资源利用与环境保护。此次交易的成功,不仅推动了废旧物资处置从“粗放型”向“精细化”转变,更彰显了市场化手段在循环经济发展中的重要作用。下一步,郑州拍卖总行将继续深化“线上+线下”融合处置模式,拓展废旧物资处置品类,助力更多“退役”资产重获新生,为提升全社会资源利用效率、推动循环经济高质量发展注入持续动能。

“吸金”又“吸睛”

2025第十七届郑州国际车展落幕

本报讯(记者 成燕 孙婷婷)作为中部汽车市场年度压轴盛会——2025第十七届郑州国际汽车展览会暨新能源·智能网联汽车展览会(以下简称“郑州国际车展”)于11月10日在郑州国际会展中心落下帷幕。本届车展展出70余汽车品牌、1000余款车型构建了强大的产业展示矩阵,书写中国汽车产业转型期的中部答卷,为年末郑州汽车市场注入新动能。

首发首秀带来新魅力。岚图汽车首款旗舰级全尺寸大六座SUV——岚图泰山亮相本届车展,这也是新品上市前的首次区域亮相;上汽旗舰智己LS9也在本届车展进行了区域首发首秀,打开智己LS9的后备箱,全套淋浴系统,水箱、花洒、温控模块一应俱全;河南首台红旗汽车金葵花·国礼也在本届车展现场完成交付……现场,“首发”成了自带热度的吸睛利器,吸引了大量消费者围观。

车展形式实现新突破。本届车展打破汽车产业的边界,将低空经济、人工智能等前沿领域纳入展示体

系,构建“陆空一体”的未来出行图景。车展现场,宇树机器人成为展期的“智能顶流”,频繁与观众互动;室外广场,智能驾驶体验区同样热度高涨。活动现场相关负责人表示,汽车产业是AI应用的重要场景,希望通过车展展示机器人技术与汽车产业的协同可能,比如未来在智能工厂的汽车装配、自动驾驶的环境感知等领域,都有广阔合作空间。

汽车消费注入新活力。本届车展成为政策红利与市场需求叠加释放的关键平台。当下,2025年“畅行焕新”绿色购车补贴活动的持续推进,新能源汽车消费热度攀升,不少消费者特意赶在补贴倒计时前下单,并参与到现场购车抽奖活动当中。

本届车展不仅是汽车行业的新“秀场”,更是洞察消费者需求的新“窗口”。郑州国际车展主办方相关负责人表示,在本届车展现场可以看到,购车用户的消费需求升级呈现出“品质化、个性化、场景化”的三重特征。消费者对车辆性能、舒适度以及安全配置有着极致

的追求。他们不再仅仅满足于车辆的基础代步功能,而是更加看重车辆的“续航能力、辅助驾驶系统”。

与此同时,消费者对汽车外观、颜色以及定制化服务的需求也在日益增长,当下流行的色系、喜爱的动漫角色,甚至是表情包都能够成为汽车的“新皮肤”。多数展台负责人表示,如今汽车更像“衣服”,不仅为主车提供情绪价值,也彰显了车主的个性。

值得一提的是,多元化的用车场景也成为当下消费者关注的重点,将露营装备、亲子设施、办公系统与车辆展示结合,打造“移动生活空间”体验区,这种“体验消费主导”的变革,正在重塑汽车销售的行业规则。

本届车展圆满落幕,是一场行业盛会的收尾,更是中原地区汽车产业向智能网联方向持续迈进的新起点。未来,随着低空经济、AI技术与汽车产业的深度融合,消费者对智能出行需求的不断升级,郑州国际车展必将为中部汽车市场书写出更加精彩的产业篇章。

@灵活就业人员

年底前记得缴纳养老保险费

本报讯(记者 李娜)@灵活就业参保人员,请记得在2025年12月31日前,足额缴纳2025年度养老保险费。逾期未缴纳的,相关费用将无法补缴,不仅会影响缴费年限连续计算,还将对未来退休待遇申领造成不利影响。

11月11日,记者从市人社局获悉,该局印发《关于2025年度灵活就业人员缴纳企业职工基本养老保险费期限的通知》,对此工作进行提醒。

《通知》还提到,2025年7月1日起,全省社会保险费个人缴费基数上下限按6385元/月确定,其中缴费基数下限为3831元(即6385元/月的60%)。目前税务系统已按2025年缴费基数新标准完成调整,对原缴费基数低于下限的参保人员,已生成2025年7月—10月的社保缴费基数补差计划。

灵活就业参保人员可通过河南省电子税务局、河南税务微信公众号、河南税务支付宝小程序、办税服务厅、政务服务中心税务窗口、“豫事办”、“郑好办”APP等线上线下渠道进行缴费。

请灵活就业参保人员尽快核实本人欠费情况,并于2025年12月31日前完成上述差额及其他欠费的补缴。如有疑问,可向当地税务部门、社保经办机构咨询,或拨打12366(税务咨询)、12333(社保咨询)热线电话详询。

大自然该有的样子

把保护环境
写进我们的DNA

2022全国公益广告大赛获奖作品