文匯報
WEN WEI PO
www.wenweipo.com
政府指定刊登有關法律廣告之刊物
獲特許可在全國各地發行
2014年1月6日 星期一
癸巳年十二月初六 二十大寒
大致多雲 早上清涼
氣溫15–18℃ 濕度：70–90%
港字第23318 今日出紙3疊10大張 港售7元

收爐大劈價 工展丁財旺

「1蚊海味袋」今煞科重推 有商戶料生意增50%

香港文匯報訊（記者 吳沚芊）維園工展會今日閉幕，不少參展商昨天起劈價促銷，希望最後衝刺提升生意額，並在收爐前清貨。有原價448元1罐的即食鮑魚，減價至1,100元4罐；又有原價99元的猴頭菇、冬菇、髮菜等，劈價至80元兩包。而開幕日時被瘋狂搶購的「1蚊海味福袋」亦載譽歸來。有蔘茸海味店負責人表示，今年生意十分理想，生意額有望上升50%。

■工展會收爐在即，場內人流暢旺，有店員更放聲叫賣「好抵買」、「有買趁手」。 彭子文 攝

工展會收爐在即，場內人流暢旺，商舖都在檔內貼滿「最後1天」、「劈價清貨」的招紙，店員為吸引客人，更走出檔口，在擁擠的人群中放聲叫賣「好抵買」、「有買趁手」。當中最多入場人士搶購的蔘茸海味店，雖銷情理想，生意額平均已達30%升幅，但仍乘勝追擊，劈價催谷銷量。

鮑魚4罐1,100元刺激銷路

其中，中華廚房6隻一盒的即食蠔皇鮑魚，由原價338元1盒，減至718元3盒；而原價448元1罐的即食鮑魚，亦減價至1,100元4罐。中華廚房發言人趙小姐指，生意額增幅已達30%，期望最後優惠能刺激銷路，將生意額衝上50%增幅。

而南北行會趁今日工展會「煞科」，再推20份原價近500元的「一蚊海味福袋」和六六折高麗蔘催谷銷量；大受歡迎的湯包更劈價至100元5包，再加送一包雪耳，每人限買2套，希望今年生意有50%的升幅。

官字蔘的高麗人蔘粉會減價至七折，而1盒10支裝的高麗紅蔘精特飲，更由原價180元，折上折至108元。官字蔘發言人李先生指，昨日優惠一出，便售出8大箱特飲。

魚肚50元3包中午即售罄

劈價的除了鮑蔘，還有魚肚。大地之作昨日趁閉幕前的周日，將原價49元1包的魚肚割價至50元3包，優惠一推出，不到中午12時已極速售罄。大地之作負責人表示，不斷補貨都賣光，相信今天能順利清貨。

由於不少市民趁機辦年貨，所以冬菇等乾貨同樣是市民的目標。東方紅港澳區總經理文佩珊指，今年銷情暢旺，希望生意能再下一城，髮菜由兩包100元減至80元，而冬菇、猴頭菇則由每包99元同樣減至80元兩包。另外，原價分別220元及260元的珍品鮑和黑松露鮑魚，均劈價至300元2件。展場內亦有價值100元的兩斤裝紅棗買一送一，亦有1磅裝金華火腿由原價100元，減至200元3包，以成本價促銷。

買醬料加廿蚊換座椅拉車

除了食材劈價，還有各大醬料品牌低價吸客。李錦記原本推出工展優惠，40元便有1樽XO醬和1支啷裝蠔油，昨天起更加送雞汁1支。而同珍就以購買價值120元或160元的醬料套裝，加20元便能換購「流動座椅手拉車」，吸引客人入貨。

展場內亦有售賣護理產品。其中有原價100元的蝸牛精華軟膏折半出售，店員鞠小姐表示，有客人一連兩日到來，共買了32支軟膏，反映割價促銷效果顯著。

電器廚具連鎖店亦趁收爐前清貨。美亞廚具的扭紋寶圈圈鍋，在工展會期內以五五折出售，昨日起更照價再減100元。

■「師奶兵團」出動掃平貨。 彭子文 攝

搶辦年貨 嫌「1蚊貨」少

■麥太帶兩個小助手掃貨。吳沚芊 攝

■柳太以辦年貨為主。 吳沚芊 攝

香港文匯報訊（記者 吳沚芊）工展會閉幕在即，市民把握收爐前最後一個假日，扶老攜幼蜂擁而至。有人第二度到場，準備辦年貨，亦有市民專誠留待閉幕前才來「執平貨」，但他們都指，工展會場內的商品優惠不如預期中多，不過價錢的確比市面上便宜。有市民嫌「1元產品」數量太少，應增加數量，並分上、中、下午分批出售，讓更多市民受惠。

昨日適逢工展會閉幕前的最後一個星期日，不少市民把握機會攜同一家大小前來「掃貨」，場內不論大人和小朋友，都幾乎人人手拉一車，手拉車內塞滿了戰利品，會場逼得水洩不通。

三代同堂再戰維園

市民李太表示，上星期六已經來「掃完一轉」，但心水貨品太多，一次買不完又拿不動，所以特別帶同女兒和孫兒到來。李太笑言這次多幾雙手拿貨，可買更多，目標以豉油、生油、廚房清潔用品為主，而且購物預算不設上限，只要合用又拿得動便買。

麥太亦帶同兩個小助手幫忙拿戰利品，分別是她8歲的兒子和6歲的女兒，在短短兩小時便買了3大袋、兩大車的心頭好。她稱專誠來辦年貨，所以冬菇、杞子、湯包等均為囊中物，又買了洗衣液、洗潔精等日常用品，還有餅乾零食來獎勵小助手，合共花費近2,000元。

狂掃海味冬菇湯包

同樣來辦年貨的柳太就指，目標是買海味和冬菇等，至於其他貨品，會視乎價錢是否吸引再考慮，但她認為場內優惠不如預期中多，不過貨品的價錢的確比市面上便宜。

鍾氏夫婦以各款醬料為目標，他們又嫌工展會的「1元產品」數量太少，應增加數量，並分上、中、下午分批出售，讓更多市民受惠。

廖小姐與她9歲的兒子專誠留待閉幕前夕才來「執平貨」。廖小姐分享心得，指往往到「煞科」時，商戶才會劈價促銷，這時入貨才是「最抵」，但就不要介意買到的都是貨尾。她的戰利品除了是「必掃」的湯包，還有護理產品和鈣片等健康食品。

花膠石瓷燒 熱賣不減價

■文華花膠指銷情理想，多次補貨都供不應求，故不考慮減價。 吳沚芊 攝

香港文匯報訊（記者 吳沚芊）今年工展會丁財兩旺，閉幕在即，有多個參展商因銷情暢旺，拒絕在最後階段劈價促銷。有花膠店指今年銷情理想，多款產品早已售罄，不考慮減價，亦有售賣乾貨的商戶表示，商品在工展會內的售價已是「超抵價」，無法再減。

文華花膠專門店未有因閉幕而再割價吸客，負責人指，價錢偏高的花膠銷情理想，多款產品在開鑼數日已經售罄，其他貨品已多次補貨都供不應求，故不考慮減價。檔外圍滿客人的安記海味亦指，原貨已經不夠賣，所以不會減價。亦有售賣乾貨的商戶指，商品在工展會內的售價已是「超抵價」，無法再減。

多次補貨仍供不應求

貨品幾乎沽清的，還有賣煮食用具的石瓷燒，負責人指，因為各產品銷情暢旺，特別是新款的電飯煲，售出共140多個，只剩少數貨量，故不會劈價去貨。

有售賣羽絨的商戶在日前開始已劈價至買一送一，或特價後再七折。負責人李小姐指，因越平的羽絨越受歡迎，故此提早減價以刺激銷路，價錢已「低無可低」，即使工展會收爐在即亦不能再減價促銷。

售賣熟食的鴻星集團發言人亦指，今年推出的6人盆菜、清湯腩、羊架等食品大受歡迎，其他食品銷情理想，故不需要減價作招徠，發言人更指「擔心唔夠賣」，更預期今年生意升幅可達40%。