



# 羽绒服装新国标实施 市民消费更放心

本报记者 王春芳

从今年4月1日起,羽绒服装新国标正式实施。这也意味着,这个冬天将是羽绒服装新国标落地后的第一个销售旺季。那么,我市羽绒服装市场发生了哪些变化,消费者在购买羽绒服装时需要注意些什么呢?近日,记者带着问题走访了市场。

据了解,羽绒服装的填充物主要包括绒子、绒丝、羽丝、毛片四类。新实施的羽绒服装标准是GB/T14272-2021《羽绒服装》标准(以下简称新国标)。新国标中明确把“含绒量”修改为“绒子含量”。羽绒种类标注只区分鸭和鹅,不分灰、白;填充物方面要求绒子含量明示值不得低于50%。

“绒子含量,是指绒子所占的质量百分比。绒子是像蒲公英小伞一样的状态,比较蓬松。像以前老国标的话,含绒量里面既有绒子也有绒丝,但羽

服里起保暖作用还是绒子。”某品牌羽绒服装店一位导购员介绍说。

记者走访我市服装市场了解到,新老款羽绒服市场上均有销售,其中已经上架的新款羽绒服装,标签上已经看不到“含绒量”的标注。某品牌女装店的一位销售员说,他们目前卖的羽绒服装是新国标,多以白鸭绒绒子为主,绒子含量达50%,但价格多在1000多元。

“羽绒服装新国标的材质透明化,购买起来比以前更放心了。”在选购轻薄羽绒服的消费者王女士表示,她也是刚了解到羽绒服的保暖主要材质是绒子。

新国标下,怎样才能选择好的羽绒服?业内人士表示,根据新国标,绒子含量低于50%的服装并不能称为羽绒服装,而优质的羽绒服装绒子含量应在90%及以上,建议消费者选购羽绒服装



时,不要在意灰绒、白绒、鸭绒、鹅绒,要注意了解羽绒服装的绒子含量指标,指标越高,品质越好。

上图 一位消费者在选购轻薄羽绒服装。

本报记者 王春芳 摄

## 选对商品 做好冬季营销

□李学杰

天气越来越冷,新一季的冬装也是早就上市了。每到换季,相信有不少服装店的老板都在考虑同样的问题:怎么开展新品的营销,以及怎么处理过季的服装?

选对商品、做好陈列是关键。打造爆款新品从选品开始。服装能不能成为爆款,取决于产品本身,取决于市场需求。新品到店,陈列时也要注意。要保持新货的系列感,在货量不够的时候,可选择重复陈列,也可将上一季厚度相近的产品放进来充数,但产品的颜色只能是新货中有的色彩,不能有明显的色差。

制订销售计划,提前计划好交易折扣。进入11月份之后,要抓住各种节日的商机,节日前后势必会为商家带来可观的客流量,商家须提前选择要进行促销的商品,并安排其开始日期和促销价格,通过这样的折扣策略来带动销量。

备好应急计划,充足准备才能应对突发状况。凡事做好最坏的打算,并尽可能提前制订应急计划,这样才不会在意外发生时手足无措。

服装行业最怕的就是库存积压,很多老板的资金都变成“堆积如山”的衣服。怎么处理过时、过季的服装呢?一是可以采用新旧搭配陈列的方法,在数量不多的过季货品中挑选一些款式和颜色都比较突出,且和应季新品主题吻合的,将其和应季新品进行搭配。这样的搭配陈列会起到新品带动过季产品销售的作用。二是当过季库存数量较多时,为了尽快消化库存,可以将入口处的流水台做成一个促销台,进行过季货品的陈列。三是可以用中岛等进行大面积的陈列,用POP进行打折信息的标注,同时将衣服打折的信息通过橱窗的POP宣传出去。

打折促销,促销做得好,销售没烦恼。打折处理过季服装,是最“原始”最“实效”的促销方式。同时,经营者可以变着花样做促销来吸引许多消费者的目光,比如很多店面把过季的款式当作赠品送给顾客。店门口打出“买一送一”的字样,把本来价格就不高但有功能性着装的衣服赠送给顾客,能增强顾客对门店的好感和黏稠度。



## “上网镜”护眼吗? 听听专家这样说

本报记者 王春芳

在疫情防控特殊时期,市民居家学习、办公,全靠电脑、平板、手机等电子产品,为了用眼健康,能护眼的“上网镜”逐渐走进大众的视野。一些商家宣称,这种眼镜可有效阻挡电子产品发出的辐射,保护视力缓解疲劳。那么,实际情况如何呢?近日,记者走访了市区部分实体眼镜店。

在一家眼镜店,记者看到店内眼镜货架上陈列着各种款式的儿童和成人眼镜,其中也不乏“上网镜”。导购员介绍,他们所售的“上网镜”是防蓝光眼镜,虽然比普通镜片要贵上几百元,但仍然有不少家长前来询问、购买。

这位导购员介绍,目前市场上大多数防蓝光眼镜片采用的是树脂材质,价格差别主要体现在镜片厚度、品牌以及清晰度。随后,这位销售员向记者演示了防蓝光镜片的效果。在一台简易模拟仪器中,左右分别放置了防蓝光

镜片和普通镜片,经过一番操作,记者看到有蓝光从后方照射后,防蓝光镜片的前方未出现蓝光穿透的痕迹,而普通镜片穿透的蓝光则无明显变化。

那么,这种防蓝光眼镜真的有用吗?记者就此询问了位于解放路上的一家视力诊疗中心的负责人、视光师丁女士。她表示:“专用防蓝光眼镜能隔离电脑显示器、荧光灯、手机的辐射,可过滤一部分有害蓝光,减少角膜上皮和眼底黄斑损伤,适合长期集中使用电子产品的人群配戴。但消费者自身也需要养成良好的用眼习惯。”

与此同时,丁女士还表示:“市面上还有厂家宣传一种补磁镜架,称在镜架的鼻托和镜腿镶嵌有磁石,磁石能形成一个屏障会更好地隔离有害光。这种说法并不成立,不要轻信厂家的宣传。”

“上完网课后,孩子们要及时去掉防蓝光眼镜。”丁女士建议家长,孩子眼



睛还处在发育期,在眼镜发育时需要一部分有益蓝光,所以防蓝光眼镜仅限平时看手机、电脑时使用,孩子们日常尽量不要佩戴。

上图 视光师在为孩子验光。

本报记者 王春芳 摄

## 养生小家电消费趋向年轻化

本报记者 王春芳

随着天气变冷,足浴盆、颈椎按摩器、养生桶、艾灸热敷腰带等养生小家电渐渐风靡起来,与往年不同的是,今年养生小家电的消费主体正在从中老年人走近年轻人。

记者在走访我市家电市场时发现,商场内显眼位置上摆放了各类适合冬季养生的小家电。导购员介绍,气温下降之后,一些养生家电销量逐渐攀升,他们就将这类小家电摆到了主通道。

令人意外的是,养生小家电还呈现多功能集合的趋势,小小的“身躯”包含很多功能。一位家电销售人员告诉记者,现在小家电功能都很多,可以满足人们不同的需求,就拿热敷腰带来说,不仅保暖还能按摩,有些还能起到修饰身材

的作用,这颠覆了不少爱美人士的想法。

正在选购按摩器的市民杨女士表示,最近,因为天气变冷,头疼、头晕反复发作,时常感觉有气无力,正好在电视购物上看到有一款披肩式的颈部按摩器热销,就跑来实体店询问了,一看售价为200多元,体验试用后,杨女士感到非常舒服,果断下单。

爱运动的市民李先生,是一名户外运动爱好者,膝盖受损。近日,他新添置了电子养生桶,每天泡蒸半小时后,膝盖酸胀的感觉明显好转。紧接着,他又买了一台充电磁力浴盆,这台浴盆内置水泵,喷水孔喷出温热水流,可以按摩穴位。“这养生小家电,一旦用上就离不开了。”李先生说。

采访中,导购员告诉记者:“与往年相比,今年年轻人在养生壶、足浴盆、按摩器的消费上,比以往有明显增加。”促使厂商纷纷推出南瓜、小鸭、五角星等更适合年轻人的小家电潮流造型,在配色上则采用了糖果色、马卡龙色等流行色彩,这些都符合年轻人追逐潮流的时尚审美需求。

不过,由于养生电器市场准入门槛不高,一些小电子厂也生产各种养生小家电。业内人士提醒市民,购买养生类小家电时要保持理性消费,不要盲目相信销售话术,或被时尚的外观设计所吸引,尽量选择知名品牌,通过正规销售渠道,并保存好相关购买凭证,以规避质量安全以及售后服务方面的风险。