

高端白酒价格下跌、销量下滑,高端餐饮遇冷,奢侈品市场缩水

春节市场:大众口味成主题

焦点
■本报记者 孙喜保

高端白酒等奢侈品价格下跌、销量下滑,高端餐饮频频遇冷,奢侈品市场缩水,消费趋于大众化已经成为 2014 年春节市场的新特征。

大众消费逐渐流行

1 月 27 日,在北京市东城区的一家装修豪华的名酒商店里,正在大搞迎春促销活。大厅内堆满了成箱的 53 度飞天茅台,每瓶售价不足 1000 元,52 度五粮液仅 620 元一瓶且买二送一。与 2012 年高端白酒最为红火时相比,价格均几近腰斩。

商店服务员告诉记者,受政策影响,高端白酒的销售遇冷,尤其一些单位的团购几乎全部消失。因此,商店的经营重点转向了普通消费者。目前在价格降低的情况下,销量有所回升,而消费对象则多为散户和普通消费者。

在附近上班的李先生趁下班时间,前来打听茅台和五粮液的售价。“现在茅台的价格真降下来了,我准备买两瓶给老爸尝尝,虽然不能经常喝这么高端的酒,但是按目前的价格,过年过节的时候给老人买两瓶,还是值得的。”李先生说。

中国酒业协会白酒分会秘书长宋玉告诉记者,从春节前白酒市场来看,由于价格已经跌到了比较低的位置,高端白酒已经开始进入寻常百姓家,普通消费者成为消费主体。

“目前高端白酒的价格已经让许多普通消费者能够接受,从我们掌握的情况来看,高端白酒的价格和销量在这个春节有望企稳。”宋玉说。

根据商务部的统计,在 2013 年春节,茅台、五粮液等高档白酒的销量比以往明显下降,53 度的飞天茅台和 52 度五粮液的标价比最高价的时候下降了 30%左右。商务部日前公布的数据显示,2013 年商务部监测的 11 种高端白酒销售量下降 7.2%。而 2014 年春节,这一下降趋势更加明显。

实际上,在高端白酒受到公务市场的打压影响后,包括茅台、五粮液等高端白酒生产商开始在低端产品线开发多款产品,针对消费者的需求展开营销,积极抢占中低端白酒消费市场,促进了整个消费的增长。

更加理性化的不仅仅是白酒市场,包括餐饮、汽车等行业的消费也逐渐摆脱“奢靡、浪费”。

继中央八项规定和厉行节约反对浪费的要求出台后,一些高端餐饮企业的经营出现大幅度的下降。例如,据抽样调查,2013 年以来,高档餐饮企业的营业额,北京大约下降了 35%,上海市下降超过 20%。

而 2014 年的春节,这一趋势延续下来。据了解,目前高档酒店的高档菜肴销售明显下降,像燕窝、鲍鱼这类产品下降 40%左右,鱼翅下降 70%以上,高档酒店的食品礼盒销售额下降 45%。

商务部:确保春节市场供应充足价格稳定

据新华社电(记者雷敏)春节临近,商务部已启动日报监测制度,将密切关注市场情况,确保春节市场供应充足、价格稳定。

商务部部长高虎城 1 月 26 日在北京市考察节日市场,他在接受记者采访时说,2014 年春节前,全国消费市场总体运行平稳,市场供应充足,品种丰富、价格稳定。

商务部部长高虎城 1 月 26 日在北京市考察节日市场,他在接受记者采访时说,2014 年春节前,全国消费市场总体运行平稳,市场供应充足,品种丰富、价格稳定。

高虎城表示,除加强监测外,各级商务部门还将采取以下措施来保障春节市场供应:

加强区域产销衔接。全国主要城市大都与周边及蔬菜主产区签订了产销衔接协议,

在高档消费呈下降趋势的同时,大众化消费明显上升。2013 年以来,一批大众化餐饮企业抓住市场商机,营业收入达到两位数增长,尤其是 2014 年春节前的年夜饭预订,许多传统的豪华酒店都纷纷转型,推出平民化套餐,以缓解公务消费退出带来的损失。

在汽车销售市场,2013 年 1.0~1.6 排量的乘用车销售量增长 21.4%,增幅比上年高出 10.8 个百分点,体现出平民化路线。以往市场增长速度较快的大排量汽车的销量大幅减少。

消费更趋大众口味是 2014 年春节消费的一大特点。

烟花爆竹市场遇冷

消费者不仅在商品价格方面理性起来,在消费观念方面也更加理性,烟花爆竹市场的变化则更能体现这一点。

2014 年春节,烟花爆竹的销售引人关注,饱受雾霾困扰的消费者,在持续恶化的环境逼迫下,不得不重新审视如何理性消费烟花爆竹。

1 月 25 日,北京市五环内正式开始销售烟花爆竹,1178 个烟花销售点开始运营,比去年减少了 159 个,烟花销售点连续四年减少。

在采访中,北京的一些烟花销售商告诉记者,从这两天的销售情况来看,营业额远远不比往年,有的摊点比去年同期减少了 50%以上的销售量。“以往销售首日能销售 2000 多元,今年能达到一半就已经不错。”

有的还建立了区域保供协作机制。同时,推行绿色通道,降低流通成本,全力保障市场供应。

组织投放政府储备。目前,全国 31 个省、自治区、直辖市均已建立了地方储备制度,近期,西藏市场上牦牛肉需求量大,面临较大的价格上涨压力。

商务部正会同财政部将于近期向西藏定向投放 400 吨牦牛肉。各地也已经陆续投放了 8300 吨地方储备肉和 24 万吨储备蔬菜。下一步,可根据市场供求和价格变动情况,继续适时投放。

做好应急调运准备。商务部门已建立应急预案体系和应急保供网络。这个网络与政府储备互为补充,包括应急商品数据库重点联系企业 1776 家、应急商品集散地 873 个,投放网点 21350 个,根据市场需要可以调运 60 多种商品。

高虎城说:“总的来说,我们将加强市场监测和预警。一旦发现价格和供求关系变化的苗头,将及时指导各地商务部门加大投放,确保家家户户过一个供应充足、价格平稳的新春佳节。”

鉴于环保压力,今年北京市大部分烟花销售点都减少了供货量。西城区的王姓摊主告诉记者,去年他进了 20 万元左右的货,今年一共才投入 8 万多元。“今年的销售肯定受影响,所以不敢多进货。”

据了解,今年北京市对于烟花爆竹的购买有了更加严格的规定,比如,要求摊主在空气质量不好的情况下要暂停销售,而且对于一次购买一定数额的消费者,还必须登记。

烟花爆竹销售商不仅减少了进货量,还在产品的供应上更加谨慎。有的摊主不敢销售带有马年寓意标志的产品,“怕今年销售不了,明年便没法销售了。”

记者采访中发现,许多消费者选择了少放或者不放烟花爆竹。北京一位企业主告诉记者,去年他购买了 2 万多元的烟花爆竹燃放,今年鉴于环境保护,他决定至少缩减一半的购买预算,减少购买量。

据媒体报道,在一些烟花爆竹产地,今年的市场形势也不容乐观。许多生产商都主动缩小了产能,以应对可能减少的需求。

黄金饰品“情有独钟”

相比于烟花爆竹消费的理性和遇冷,春节前,我国黄金饰品的销售则着实火了一把。

临近春节,记者在北京的一些黄金首饰

店采访时发现,许多消费者对黄金或黄金饰品“情有独钟”,许多商店的柜台甚至排起了长队。

由于在 2013 年底,国际黄金价格下降了 28%,创造了 32 年来最糟糕的表现,这更刺激了中国消费者在 2014 年春节前的消费欲望。

准备离京回家过年的王超,不久前在菜百为他妈妈购买了一条金项链,价值 4000 多元。“现在金价也不高,我也上班几年了,给我妈买件礼物,一方面表表孝心,另一方面,也希望财富能够保值甚至升值。”

在王超看来,目前虽然国际金价前景难测,但实物金价确实较前几年有了大幅度的降低,对于他这样的白领来说,购买一些金饰品并没有太大的压力。

据国外媒体报道,由于首饰、熊猫币以及金条的销量大幅攀升,中国已经超越印度成为世界黄金消费第一大国。英国《金融时报》报道称,中国 2013 年黄金需求量大 1189.8 吨,增长 32%。

有媒体甚至评价称,若不是中国消费者的购买量持续增长,国际黄金的价格还可能继续下跌。

有分析认为,虽然未来一年中国不会再现 2013 年的“中国大妈”抄底黄金现象,但从中国消费者在春节前疯狂购买黄金的情况来看,中国购买实物黄金的潜力依然巨大。

资金不充裕、无法提供补贴的中小打车软件企业难以生存。而对于那些没有通

过两大打车软件下单并利用两大在线系统支付车费的消费者而言,不管其是站在路边还是站在出租车停靠站,都可能难以打到出租车。政府为破解打车难所采取的加强监管,上调车费,燃油补贴等诸多措施,将有可能会因此付诸东流,造成出租车市场的竞争失序。

不过,目前各大城市的出租车总量皆有上限,每公里的车费也是规定好的。也就是说,只要车费不上涨,打车 APP 市场的“盘子”是相对固定的。利用网商强大的资金流不断向市场“输血”,足以让两大打车软件,或者说是背后的两大网商,在打车 APP 市场上取得相对垄断地位。

对于消费者和司机而言,这场砸钱盛宴看似能让自已获得不少当下的实惠,但长远来看,他们可能会发现,不利用在线支付手段就无法打到出租车,出租车司机不使用打车软件就难以揽到客源。那时候,取得垄断地位的网商,就拥有了对这些服务的绝对定价权。不管是乘客还是司机都将为今天的免费埋单了。

通过支付模式网商不仅能获得大量资金沉淀,可用于各种投资增值领域,而且消费者一旦习惯于在线支付,即便日后在线支付收取手续费,也不得不去适应。

大型网商将在线信息交流服务和在线商品交易服务免费提供,其背后的盈利点就在于在线支付,免费服务甚至倒贴消费者钱的服务,都是为了给在线支付吸引客源。

通过支付模式网商不仅能获得大量资金沉淀,可用于各种投资增值领域,而且消费者一旦习惯于在线支付,即便日后在线支付收取手续费,也不得不去适应。

大型网商将在线信息交流服务和在线商品交易服务免费提供,其背后的盈利点就在于在线支付,免费服务甚至倒贴消费者钱的服务,都是为了给在线支付吸引客源。

通过支付模式网商不仅能获得大量资金沉淀,可用于各种投资增值领域,而且消费者一旦习惯于在线支付,即便日后在线支付收取手续费,也不得不去适应。

大型网商将在线信息交流服务和在线商品交易服务免费提供,其背后的盈利点就在于在线支付,免费服务甚至倒贴消费者钱的服务,都是为了给在线支付吸引客源。

通过支付模式网商不仅能获得大量资金沉淀,可用于各种投资增值领域,而且消费者一旦习惯于在线支付,即便日后在线支付收取手续费,也不得不去适应。

大型网商将在线信息交流服务和在线商品交易服务免费提供,其背后的盈利点就在于在线支付,免费服务甚至倒贴消费者钱的服务,都是为了给在线支付吸引客源。

通过支付模式网商不仅能获得大量资金沉淀,可用于各种投资增值领域,而且消费者一旦习惯于在线支付,即便日后在线支付收取手续费,也不得不去适应。

大型网商将在线信息交流服务和在线商品交易服务免费提供,其背后的盈利点就在于在线支付,免费服务甚至倒贴消费者钱的服务,都是为了给在线支付吸引客源。

通过支付模式网商不仅能获得大量资金沉淀,可用于各种投资增值领域,而且消费者一旦习惯于在线支付,即便日后在线支付收取手续费,也不得不去适应。

大型网商将在线信息交流服务和在线商品交易服务免费提供,其背后的盈利点就在于在线支付,免费服务甚至倒贴消费者钱的服务,都是为了给在线支付吸引客源。

通过支付模式网商不仅能获得大量资金沉淀,可用于各种投资增值领域,而且消费者一旦习惯于在线支付,即便日后在线支付收取手续费,也不得不去适应。

大型网商将在线信息交流服务和在线商品交易服务免费提供,其背后的盈利点就在于在线支付,免费服务甚至倒贴消费者钱的服务,都是为了给在线支付吸引客源。

通过支付模式网商不仅能获得大量资金沉淀,可用于各种投资增值领域,而且消费者一旦习惯于在线支付,即便日后在线支付收取手续费,也不得不去适应。

大型网商将在线信息交流服务和在线商品交易服务免费提供,其背后的盈利点就在于在线支付,免费服务甚至倒贴消费者钱的服务,都是为了给在线支付吸引客源。

通过支付模式网商不仅能获得大量资金沉淀,可用于各种投资增值领域,而且消费者一旦习惯于在线支付,即便日后在线支付收取手续费,也不得不去适应。

大型网商将在线信息交流服务和在线商品交易服务免费提供,其背后的盈利点就在于在线支付,免费服务甚至倒贴消费者钱的服务,都是为了给在线支付吸引客源。

通过支付模式网商不仅能获得大量资金沉淀,可用于各种投资增值领域,而且消费者一旦习惯于在线支付,即便日后在线支付收取手续费,也不得不去适应。

大型网商将在线信息交流服务和在线商品交易服务免费提供,其背后的盈利点就在于在线支付,免费服务甚至倒贴消费者钱的服务,都是为了给在线支付吸引客源。

通过支付模式网商不仅能获得大量资金沉淀,可用于各种投资增值领域,而且消费者一旦习惯于在线支付,即便日后在线支付收取手续费,也不得不去适应。

大型网商将在线信息交流服务和在线商品交易服务免费提供,其背后的盈利点就在于在线支付,免费服务甚至倒贴消费者钱的服务,都是为了给在线支付吸引客源。

通过支付模式网商不仅能获得大量资金沉淀,可用于各种投资增值领域,而且消费者一旦习惯于在线支付,即便日后在线支付收取手续费,也不得不去适应。

大型网商将在线信息交流服务和在线商品交易服务免费提供,其背后的盈利点就在于在线支付,免费服务甚至倒贴消费者钱的服务,都是为了给在线支付吸引客源。

通过支付模式网商不仅能获得大量资金沉淀,可用于各种投资增值领域,而且消费者一旦习惯于在线支付,即便日后在线支付收取手续费,也不得不去适应。

大型网商将在线信息交流服务和在线商品交易服务免费提供,其背后的盈利点就在于在线支付,免费服务甚至倒贴消费者钱的服务,都是为了给在线支付吸引客源。

通过支付模式网商不仅能获得大量资金沉淀,可用于各种投资增值领域,而且消费者一旦习惯于在线支付,即便日后在线支付收取手续费,也不得不去适应。

大型网商将在线信息交流服务和在线商品交易服务免费提供,其背后的盈利点就在于在线支付,免费服务甚至倒贴消费者钱的服务,都是为了给在线支付吸引客源。

通过支付模式网商不仅能获得大量资金沉淀,可用于各种投资增值领域,而且消费者一旦习惯于在线支付,即便日后在线支付收取手续费,也不得不去适应。

大型网商将在线信息交流服务和在线商品交易服务免费提供,其背后的盈利点就在于在线支付,免费服务甚至倒贴消费者钱的服务,都是为了给在线支付吸引客源。

通过支付模式网商不仅能获得大量资金沉淀,可用于各种投资增值领域,而且消费者一旦习惯于在线支付,即便日后在线支付收取手续费,也不得不去适应。

大型网商将在线信息交流服务和在线商品交易服务免费提供,其背后的盈利点就在于在线支付,免费服务甚至倒贴消费者钱的服务,都是为了给在线支付吸引客源。

通过支付模式网商不仅能获得大量资金沉淀,可用于各种投资增值领域,而且消费者一旦习惯于在线支付,即便日后在线支付收取手续费,也不得不去适应。

大型网商将在线信息交流服务和在线商品交易服务免费提供,其背后的盈利点就在于在线支付,免费服务甚至倒贴消费者钱的服务,都是为了给在线支付吸引客源。

通过支付模式网商不仅能获得大量资金沉淀,可用于各种投资增值领域,而且消费者一旦习惯于在线支付,即便日后在线支付收取手续费,也不得不去适应。

大型网商将在线信息交流服务和在线商品交易服务免费提供,其背后的盈利点就在于在线支付,免费服务甚至倒贴消费者钱的服务,都是为了给在线支付吸引客源。

通过支付模式网商不仅能获得大量资金沉淀,可用于各种投资增值领域,而且消费者一旦习惯于在线支付,即便日后在线支付收取手续费,也不得不去适应。

大型网商将在线信息交流服务和在线商品交易服务免费提供,其背后的盈利点就在于在线支付,免费服务甚至倒贴消费者钱的服务,都是为了给在线支付吸引客源。

通过支付模式网商不仅能获得大量资金沉淀,可用于各种投资增值领域,而且消费者一旦习惯于在线支付,即便日后在线支付收取手续费,也不得不去适应。

大型网商将在线信息交流服务和在线商品交易服务免费提供,其背后的盈利点就在于在线支付,免费服务甚至倒贴消费者钱的服务,都是为了给在线支付吸引客源。

通过支付模式网商不仅能获得大量资金沉淀,可用于各种投资增值领域,而且消费者一旦习惯于在线支付,即便日后在线支付收取手续费,也不得不去适应。

大型网商将在线信息交流服务和在线商品交易服务免费提供,其背后的盈利点就在于在线支付,免费服务甚至倒贴消费者钱的服务,都是为了给在线支付吸引客源。

通过支付模式网商不仅能获得大量资金沉淀,可用于各种投资增值领域,而且消费者一旦习惯于在线支付,即便日后在线支付收取手续费,也不得不去适应。

大型网商将在线信息交流服务和在线商品交易服务免费提供,其背后的盈利点就在于在线支付,免费服务甚至倒贴消费者钱的服务,都是为了给在线支付吸引客源。

通过支付模式网商不仅能获得大量资金沉淀,可用于各种投资增值领域,而且消费者一旦习惯于在线支付,即便日后在线支付收取手续费,也不得不去适应。

大型网商将在线信息交流服务和在线商品交易服务免费提供,其背后的盈利点就在于在线支付,免费服务甚至倒贴消费者钱的服务,都是为了给在线支付吸引客源。

通过支付模式网商不仅能获得大量资金沉淀,可用于各种投资增值领域,而且消费者一旦习惯于在线支付,即便日后在线支付收取手续费,也不得不去适应。

大型网商将在线信息交流服务和在线商品交易服务免费提供,其背后的盈利点就在于在线支付,免费服务甚至倒贴消费者钱的服务,都是为了给在线支付吸引客源。

通过支付模式网商不仅能获得大量资金沉淀,可用于各种投资增值领域,而且消费者一旦习惯于在线支付,即便日后在线支付收取手续费,也不得不去适应。

大型网商将在线信息交流服务和在线商品交易服务免费提供,其背后的盈利点就在于在线支付,免费服务甚至倒贴消费者钱的服务,都是为了给在线支付吸引客源。

通过支付模式网商不仅能获得大量资金沉淀,可用于各种投资增值领域,而且消费者一旦习惯于在线支付,即便日后在线支付收取手续费,也不得不去适应。

大型网商将在线信息交流服务和在线商品交易服务免费提供,其背后的盈利点就在于在线支付,免费服务甚至倒贴消费者钱的服务,都是为了给在线支付吸引客源。

通过支付模式网商不仅能获得大量资金沉淀,可用于各种投资增值领域,而且消费者一旦习惯于在线支付,即便日后在线支付收取手续费,也不得不去适应。

大型网商将在线信息交流服务和在线商品交易服务免费提供,其背后的盈利点就在于在线支付,免费服务甚至倒贴消费者钱的服务,都是为了给在线支付吸引客源。

通过支付模式网商不仅能获得大量资金沉淀,可用于各种投资增值领域,而且消费者一旦习惯于在线支付,即便日后在线支付收取手续费,也不得不去适应。

大型网商将在线信息交流服务和在线商品交易服务免费提供,其背后的盈利点就在于在线支付,免费服务甚至倒贴消费者钱的服务,都是为了给在线支付吸引客源。

通过支付模式网商不仅能获得大量资金沉淀,可用于各种投资增值领域,而且消费者一旦习惯于在线支付,即便日后在线支付收取手续费,也不得不去适应。

大型网商将在线信息交流服务和在线商品交易服务免费提供,其背后的盈利点就在于在线支付,免费服务甚至倒贴消费者钱的服务,都是为了给在线支付吸引客源。

通过支付模式网商不仅能获得大量资金沉淀,可用于各种投资增值领域,而且消费者一旦习惯于在线支付,即便日后在线支付收取手续费,也不得不去适应。

大型网商将在线信息交流服务和在线商品交易服务免费提供,其背后的盈利点就在于在线支付,免费服务甚至倒贴消费者钱的服务,都是为了给在线支付吸引客源。

通过支付模式网商不仅能获得大量资金沉淀,可用于各种投资增值领域,而且消费者一旦习惯于在线支付,即便日后在线支付收取手续费,也不得不去适应。

大型网商将在线信息交流服务和在线商品交易服务免费提供,其背后的盈利点就在于在线支付,免费服务甚至倒贴消费者钱的服务,都是为了给在线支付吸引客源。

通过支付模式网商不仅能获得大量资金沉淀,可用于各种投资增值领域,而且消费者一旦习惯于在线支付,即便日后在线支付收取手续费,也不得不去适应。

大型网商将在线信息交流服务和在线商品交易服务免费提供,其背后的盈利点就在于在线支付,免费服务甚至倒贴消费者钱的服务,都是为了给在线支付吸引客源。

通过支付模式网商不仅能获得大量资金沉淀,可用于各种投资增值领域,而且消费者一旦习惯于在线支付,即便日后在线支付收取手续费,也不得不去适应。

大型网商将在线信息交流服务和在线商品交易服务免费提供,其背后的盈利点就在于在线支付,免费服务甚至倒贴消费者钱的服务,都是为了给在线支付吸引客源。

通过支付模式网商不仅能获得大量资金沉淀,可用于各种投资增值领域,而且消费者一旦习惯于在线支付,即便日后在线支付收取手续费,也不得不去适应。

大型网商将在线信息交流服务和在线商品交易服务免费提供,其背后的盈利点就在于在线支付,免费服务甚至倒贴消费者钱的服务,都是为了给在线支付吸引客源。

通过支付模式网商不仅能获得大量资金沉淀,可用于各种投资增值领域,而且消费者一旦习惯于在线支付,即便日后在线支付收取手续费,也不得不去适应。

大型网商将在线信息交流服务和在线商品交易服务免费提供,其背后的盈利点就在于在线支付,免费服务甚至倒贴消费者钱的服务,都是为了给在线支付吸引客源。

通过支付模式网商不仅能获得大量资金沉淀,可用于各种投资增值领域,而且消费者一旦习惯于在线支付,即便日后在线支付收取手续费,也不得不去适应。

大型网商将在线信息交流服务和在线商品交易服务免费提供,其背后的盈利点就在于在线支付,免费服务甚至倒贴消费者钱的服务,都是为了给在线支付吸引客源。

通过支付模式网商不仅能获得大量资金沉淀,可用于各种投资增值领域,而且消费者一旦习惯于在线支付,即便日后在线支付收取手续费,也不得不去适应。

大型网商将在线信息交流服务和在线商品交易服务免费提供,其背后的盈利点就在于在线支付,免费服务甚至倒贴消费者钱的服务,都是为了给在线支付吸引客源。

通过支付模式网商不仅能获得大量资金沉淀,可用于各种投资增值领域,而且消费者一旦习惯于在线支付,即便日后在线支付收取手续费,也不得不去适应。

大型网商将在线信息交流服务和在线商品交易服务免费提供,其背后的盈利点就在于在线支付,免费服务甚至倒贴消费者钱的服务,都是为了给在线支付吸引客源。

通过支付模式网商不仅能获得大量资金沉淀,可用于各种投资增值领域,而且消费者一旦习惯于在线支付,即便日后在线支付收取手续费,也不得不去适应。

大型网商将在线信息交流服务和在线商品交易服务免费提供,其背后的盈利点就在于在线支付,免费服务甚至倒贴消费者钱的服务,都是为了给在线支付吸引客源。

通过支付模式网商不仅能获得大量资金沉淀,可用于各种投资增值领域,而且消费者一旦习惯于在线支付,即便日后在线支付收取手续费,也不得不去适应。

大型网商将在线信息交流服务和在线商品交易服务免费提供,其背后的盈利点就在于在线支付,免费服务甚至倒贴消费者钱的服务,都是为了给在线支付吸引客源。

通过支付模式网商不仅能获得大量资金沉淀,可用于各种投资增值领域,而且消费者一旦习惯于在线支付,即便日后在线支付收取手续费,也不得不去适应。

大型网商将在线信息交流服务和在线商品交易服务免费提供,其背后的盈利点就在于在线支付,免费服务甚至倒贴消费者钱的服务,都是为了给在线支付吸引客源。

通过支付模式网商不仅能获得大量资金沉淀,可用于各种投资增值领域,而且消费者一旦习惯于在线支付,即便日后在线支付收取手续费,也不得不去适应。

大型网商将在线信息交流服务和在线商品交易服务免费提供,其背后的盈利点就在于在线支付,免费服务甚至倒贴消费者钱的服务,都是为了给在线支付吸引客源。

通过支付模式网商不仅能获得大量资金沉淀,可用于各种投资增值领域,而且消费者一旦习惯于在线支付,即便日后在线支付收取手续费,也不得不去适应。

大型网商将在线信息交流服务和在线商品交易服务免费提供,其背后的盈利点就在于在线支付,免费服务甚至倒贴消费者钱的服务,都是为了给在线支付吸引客源。

通过支付模式网商不仅能获得大量资金沉淀,可用于各种投资增值领域,而且消费者一旦习惯于在线支付,即便日后在线支付收取手续费,也不得不去适应。

大型网商将在线信息交流服务和在线商品交易服务免费提供,其背后的盈利点就在于在线支付,免费服务甚至倒贴消费者钱的服务,都是为了给在线支付吸引客源。

通过支付模式网商不仅能获得大量资金沉淀,可用于各种投资增值领域,而且消费者一旦习惯于在线支付,即便日后在线支付收取手续费,也不得不去适应。

大型网商将在线信息交流服务和在线商品交易服务免费提供,其背后的盈利点就在于在线支付,免费服务甚至倒贴消费者钱的服务,都是为了给在线支付吸引客源。

通过支付模式网商不仅能获得大量资金沉淀,可用于各种投资增值领域,而且消费者一旦习惯于在线支付,即便日后在线支付收取手续费,也不得不去适应。

大型网商将在线信息交流服务和在线商品交易服务免费提供,其背后的盈利点就在于在线支付,免费服务甚至倒贴消费者钱的服务,都是为了给在线支付吸引客源。

通过支付模式网商不仅能获得大量资金沉淀,可用于各种投资增值领域,而且消费者一旦习惯于在线支付,即便日后在线支付收取手续费,也不得不去适应。

大型网商将在线信息交流服务和在线商品交易服务免费提供,其背后的盈利点就在于在线支付,免费服务甚至倒贴消费者钱的服务,都是为了给在线支付吸引客源。

通过支付模式网商不仅能获得大量资金沉淀,可用于各种投资增值领域,而且消费者一旦习惯于在线支付,即便日后在线支付收取手续费,也不得不去适应。

大型网商将在线信息交流服务和在线商品交易服务免费提供,其背后的盈利点就在于在线支付,免费服务甚至倒贴消费者钱的服务,都是为了给在线支付吸引客源。

通过支付模式网商不仅能获得大量资金沉淀,可用于各种投资增值领域,而且消费者一旦习惯于在线支付,即便日后在线支付收取手续费,也不得不去适应。

大型网商将在线信息交流服务和在线商品交易服务免费提供,其背后的盈利点就在于在线支付,免费服务甚至倒贴消费者钱的服务,都是为了给在线支付吸引客源。

通过支付模式网商不仅能获得大量资金沉淀,可用于各种投资增值领域,而且消费者一旦习惯于在线支付,即便日后在线支付收取手续费,也不得不去适应。

大型网商将在线信息交流服务和在线商品交易服务免费提供,其背后的盈利点就在于在线支付,免费服务甚至倒贴消费者钱的服务,都是为了给在线支付吸引客源。

通过支付模式网商不仅能获得大量资金沉淀,可用于各种投资增值领域,而且消费者一旦习惯于在线支付,即便日后在线支付收取手续费,也不得不去适应。

大型网商将在线信息交流服务和在线商品交易服务免费提供,其背后的盈利点就在于在线支付,免费服务甚至倒贴消费者钱的服务,都是为了给在线支付吸引客源。

通过支付模式网商不仅能获得大量资金沉淀,可用于各种投资增值领域,而且消费者一旦习惯于在线支付,即便日后在线支付收取手续费,也不得不去适应。

大型网商将在线信息交流服务和在线商品交易服务免费提供,其背后的盈利点就在于在线支付,免费服务甚至倒贴消费者钱的服务,都是为了给在线支付吸引客源。

通过支付模式网商不仅能获得大量资金沉淀,可用于各种投资增值领域,而且消费者一旦习惯于在线支付,即便日后在线支付收取手续费,也不得不去适应。

大型网商将在线信息交流服务和在线商品交易服务免费提供,其背后的盈利点就在于在线支付,免费服务甚至倒贴消费者钱的服务,都是为了给在线支付吸引客源。

通过支付模式网商不仅能获得大量资金沉淀,可用于各种投资增值领域,而且消费者一旦习惯于在线支付,即便日后在线支付收取手续费,也不得不去适应。

大型网商将在线信息交流服务和在线商品交易服务免费提供,其背后的盈利点就在于在线支付,免费服务甚至倒贴消费者钱的服务,都是为了给在线支付吸引客源。

通过支付模式网商不仅能获得大量资金沉淀,可用于各种投资增值领域,而且消费者一旦习惯于在线支付,即便日后在线支付收取手续费,也不得不去适应。

大型网商将在线信息交流服务和在线商品交易服务免费提供,其背后的盈利点就在于在线支付,免费服务甚至倒贴消费者钱的服务,都是为了给在线支付吸引客源。

通过支付模式网商不仅能获得大量资金沉淀,可用于各种投资增值领域,而且消费者一旦习惯于在线支付,即便日后在线支付收取手续费,也不得不去适应。

大型网商将在线信息交流服务和在线商品交易服务免费提供,其背后的盈利点就在于在线支付,免费服务甚至倒贴消费者钱的服务,都是为了给在线支付吸引客源。

通过支付模式网商不仅能获得大量资金沉淀,可用于各种投资增值领域,而且消费者一旦习惯于在线支付,即便日后在线支付收取手续费,也不得不去适应。

大型网商将在线信息交流服务和在线商品交易服务免费提供,其背后的盈利点就在于在线支付,免费服务甚至倒贴消费者钱的服务,都是为了给在线支付吸引客源。

通过支付模式网商不仅能获得大量资金沉淀,可用于各种投资增值领域,而且消费者一旦习惯于在线支付,即便日后在线支付收取手续费,也不得不去适应。

大型网商将在线信息交流服务和在线商品交易服务免费提供,其背后的盈利点就在于在线支付,免费服务甚至倒贴消费者钱的服务,都是为了给在线支付吸引客源。

通过支付模式网商不仅能获得大量资金沉淀,可用于各种投资增值领域,而且消费者一旦习惯于在线支付,即便日后在线支付收取手续费,也不得不去适应。

大型网商将在线信息交流服务和在线商品交易服务免费提供,其背后的盈利点就在于在线支付,免费服务甚至倒贴消费者钱的服务,都是为了给在线支付吸引客源。

通过支付模式网商不仅能获得大量资金沉淀,可用于各种投资增值领域,而且消费者一旦习惯于在线支付,即便日后在线支付收取手续费,也不得不去适应。

大型网商将在线信息交流服务和在线商品交易服务免费提供,其背后的盈利点就在于在线支付,免费服务甚至倒贴消费者钱的服务,都是为了给在线支付吸引客源。

通过支付模式网商不仅能获得大量资金沉淀,可用于各种投资增值领域,而且消费者一旦习惯于在线支付,即便日后在线支付收取手续费,也不得不去适应。

大型网商将在线信息交流服务和在线商品交易服务免费提供,其背后的盈利点就在于在线支付,免费服务甚至倒贴消费者钱的服务,都是为了给在线支付吸引客源。

通过支付模式网商不仅能获得大量资金沉淀,可用于各种投资增值领域,而且消费者一旦习惯于在线支付,即便日后在线支付收取手续费,也不得不去适应。

大型网商将在线信息交流服务和在线商品交易服务免费提供,其背后的盈利点就在于在线支付,免费服务甚至倒贴消费者钱的服务,