

标题: 摄影器材铺痛失70%客 迫降价接近美国挽救生意

子标题: 加国新闻

作者: david 明报

日期: 10月30日

网址: <http://www.caninese.com/modules/article/view.article.php/c5/1655>

关键词: 降价, 美国, 加元, 美元

摘要: 加元兑美元汇率冲上惊人高位, 令到加美零售货品有有差价很大, 部分商品差价甚至接近40%, 令大批消费者舍弃本地商家南下美国消费, 对本地零售业商铺造成 极大冲击。温哥华有商家出现高达70%的客源流失, 只好在不亏本的情况下, 尽可能将售价下调至接近美国价格。

温哥华百老汇摄影器材负责人卢铭权说, 自从加元兑美元持平后, 许多客人都抱怨为何零售价高出美国甚多。他透露, 店内生意一口气激降了70%, 让他决定把价格降至接近美国的价位, 设法留住客人。“虽然只能赚一点点钱, 但总比坐毙等死要好。”卢铭权指出, 做生意的根本是在客人, 一旦客人流失后果将难以想像。因此他宁愿少赚一些, 也要把价格压低。不过一些进货价格一开始便远高于美国的产品, 零售商则无能为力, 只好维持不合理的高价。他强调, 如果货品价格无法在圣诞购物潮前调降, 本地零售商将会“很大镗”。

卢铭权认为, 目前市场价格主要是制造商的问题。以摄影器材为例, 制造商给予加国零售商的“价格保护期限”只有3个月(即3个月内若价格突然大幅下降, 已入货的货品亦可调低来价)。他透露, 目前有些零售商已经考虑将“价格保护期限”延长至6个月, 届时本地货品价格才有可能反映加元汇率。

不过卢铭权表示, 就算能赶上圣诞购物潮, 加国的货品价格仍然不可能与美国相同。他指加国零售商的经营成本比美国要高上数巴仙, 如果与美国同价, 将毫无利润可言。但他也强调, 加国消费者一般可接受比美国高出5%的心理关口, 因此只要能将差价维持在5%以内, 客源便不会大量流失。

对本地货品售价相当不满的韦先生, 透过互联网从美国购买相机镜头。美国售价650美元的镜头, 加拿大的售价竟高达900加元, 差价近40%, 而且美国邮购更不需要付足高达13%的消费税。

加美相机镜头差价近40%

他同意商家所指5%的差价是可以接受。他透露在购买之前曾经前往本地商家要求“比照美国售价”售卖, 但本地商家竟无奈地叹气: “你还是去美国买吧”。