

## 如何看“国产羽绒服卖到7000元”这个话题？

2023年11月23日 07:40 来源：人民网



“好看的价格贵，便宜的不好看。我以前看不上的某品牌，现在有些高攀不起……”

据报道，一些原本在中国小县城随处可见的羽绒服品牌，推出的部分新款，每件售价

直抵5000元。还有的品牌，产品主力价位在2800元-7000元，有网友感叹，普普通通的打工人，是不舍得花7000元买一件羽绒服的！

忽如一夜冬风来，御寒冬装涨价忙。据调查，羽绒服普遍涨价已是很多人的切身感受。有消费者反馈，一些羽绒服卖价就像“坐了火箭”，让人直呼买不起。

诚然，如果一件羽绒服动辄数千元，价格不太亲民，或者太不亲民，是会吓跑消费者的。正如有网友所称，买军大衣还不到100元，不香吗？

如何看国产羽绒服卖到7000元这个话题？不妨多一些理性分析。

其一，市场上确有不少羽绒服品牌售价数千元，但也有为数不少的品牌售价几百元。不同的品牌，瞄准的目标用户不一样。

市场经济，有人愿卖，有人愿买，各取所需，公平交易即可。售价再高，如果有人愿意花钱，抑或售价再低，消费者仍不买账，都很正常。

其二，国产羽绒服确有售价高的，但比起洋品牌，定价仍不够高。当然，与洋品牌相比，国产品牌的知名度和影响力仍有一定的差距，特别在国际舞台上，竞争力还不够强，“溢价”能力偏弱。基于此，国产羽绒服如何定价，是厂家和商家的价值选择。

洋品牌卖得高价，国产品牌也有权利卖得高价，关键是有人买账。而有人买账的前提是，质量过硬，并锻造有足够号召力的品牌光环。

其三，通常来说，一分钱一分货，售价高，质量是否跟得上？特别是广告宣传与实际产品是否一致？如果以售价高为噱头，大割“韭菜”，却提供劣质产品，与宣传明显不符，那就涉嫌欺骗消费者，监管部门也有责任出手处理。

整体看，羽绒服是竞争较为充分的行业，消费者的选择余地较大。这家卖得

畸高，“自绝”于人民，消费者就选择另一家的。当然，如何涨价、涨价多少，涨不涨价，商家都要仔细掂量，毕竟，一旦明显超出大众的承受程度，是很难受到大众追捧的。

再说，国产品牌也应避免集体涨价，特别是不能形成涨价联盟，否则就可能涉嫌垄断被罚。

明码标价，遵纪守法，这是基本的经营之道。不管如何涨价、如何定价，商家都不能目中无“人”。取悦消费者，善待消费者，让消费者感受到应有的“性价比”，消费者才会认定你，从而实现双赢。

单词:	yùhán 御寒	chéng rán 诚然	dòngzhé 动辄	miáozhǔn 瞄准
	yìjià 溢价	duàn zào 锻造	xuétóu 噱头	shèxián 涉嫌
	diǎnliang 掂量	lǒngduàn 垄断	qǔyuè 取悦	zhuīpěng 追捧

讨论：1. 如何看国产羽绒服卖到 7000 元这个话题？请谈谈你的看法。

2. 你喜欢国内品牌还是国外品牌？为什么？

源新闻：<https://www.chinanews.com/sh/2023/11-23/10116480.shtml>

音声 URL：<http://ttn.co.jp/sound/text/files202311291701250454.m4a>