



从中免集团三亚市内免税店打开大门的那一刻起,离岛免税购物首日的场景就只能用火爆来形容。进店游客和销售情况远远超过原来的预期:店内到处是游客,不少柜台前排起长龙,部分柜台在开业30分钟后就采取了人流限制措施……

国内消费者的热情在7000平方米的店铺内迅速燃烧,为海南离岛免税购物营造出一个火热的开始。

**[准备] 增加导流护栏, 店员严阵以待**

今天上午9时30分,离岛免税政策启动仪式在免税店外广场举行,周围已经围满了跃跃欲试的各地游客。店里还没有一个顾客,店员们最后审视一遍自己的准备工作,陆续站在各自柜台的入口处,准备迎接第一批顾客。

“今天肯定会是很辛苦很累的一天,但我们都已经做好准备,从心理到货品。”香奈儿专柜导购齐小姐说,这些天已经有非常多的客人前来“打样”,她们也帮助客人们记录下了所选商品。从“打样”的客人数量估计,今天的顾客不会少。

在古驰(GUCCI)专营店门口,店员王欣欣已经布置好了一道导流护栏,以便在客流

大时引导游客有序进入店内。记者在其它几家店面门口也看到了同样的导流护栏。王欣欣告诉记者,店方估计首日客流量会比较大,为此昨天加班到很晚,又采取了一些措施,包括准备更充足的购物卡和货品库存、把库存放在更方便提取的地方,设置导流护栏等等。“一直期待着这一天,我们现在也很兴奋。”

**[开张] “集体冲锋”抢购, 30分钟即限流**

上午10时10分,三亚市内免税店打开大门开始营业,等候在门外的上千名游客迫不及待地冲入店内,一些媒体记者惊呼其为“集体冲锋”。一瞬间,一层各柜台的导购员

和收银员就被人群包围,并在店员们的大声提醒之下开始形成一列列队伍。

大约3分钟左右,在距大门最近的香奈儿香化专柜就诞生了首位完成购物的顾客。各柜台的电脑也开始忙碌起来,繁忙的店员们额头上渐渐渗出汗珠,不一会儿,几乎所有的香水化妆品柜台都挤得满满的。

已订好今天离岛航班的游客最为着急,他们也是最先冲进的一拨人流。进来后直接到货架上取下早已看好的商品,催促店员尽快办理购物流程。有的游客慢了一步,排在长长队伍里急得直跺脚。一位顾客说,特意为购物改订了今天下午的航班,特别不希望来不及购物。

有不少游客进来的时候拿着小纸条,也不看流程、提示等等,直接到货架前取下货

品。他们都是提前来“打样”过,早已看好了商品。

来自云南的朱女士在化妆品柜台前,手里攥着一叠小纸条。她告诉记者,前天已经来过好几次,基本选好了要买的品种,节省了不少时间。

还有一些游客,进店之后先在门口了解购物流程,或在前台咨询问题。他们的离岛航班还有好几天,今天先来逛一逛,慢慢地挑选商品。

开门后10多分钟,团队客人也依次前来,在前台等待工作人员办理购物卡。忙碌的前台工作人员告诉记者,上午已经有三四个团队进店购物。

10时40分,店内广播通知采取人流限制措施。一些品牌店铺为保证购物环境,限

制进店人数在20人内。广播里则反复提醒,离岛航班在几天后的游客不用急着购物,优先让今天和明天离岛的游客购物。

**[抢购] 5000元以下单品受宠, 多重效应渐显现**

上午10时30分,香化区已是人满为患,雅诗兰黛、兰蔻、香奈儿专柜前都排起了长龙。手表区、巴宝莉、古驰、巴利等专柜前也是如此。在古驰店门口,导流护栏后面形成了长长的队伍,记者数了一下有近60人,店内还有约20人在等待。

当记者40多分钟后再次路过古驰店门口,来自上海的张先生还在队伍里等待。他说,女友非常喜欢这个国际品牌,明天离岛

前一定要给她买一个。

据悉,在首日销售排行上,香化区的雅诗兰黛、兰蔻,还有古驰包进入三甲。为何如此受欢迎?店员王欣欣告诉记者,针对5000元的限额,该店对部分超出5000元的商品进行了二次调价,价格调到5000元以下,因而在价格上非常有优势。最初20分钟内,就卖出了6个包。

“这个包我们之前看过了,比香港还便宜几百块,划算,要尽量用满额度。”来自天津的李先生、苗女士夫妇一举拿下了两个4000多元的古驰包,一下子就把额度接近用完。

记者在店内观察到,最受欢迎的无疑是优惠大、单品价格的香化产品,除此以外,接近5000元的皮包、手表一件就能用满额度,也颇受欢迎。据中免集团介绍,首日销量中,5000元以下的商品超过9成。

但还是有一些顾客选购5000元以上的商品,部分因素来自对免税店内品牌的认可。来自湖南的谷先生选购了一块7000多元的浪琴律雅手表,加上20%的行邮税,共付出8600多元。他说,最终价格和长沙的商场里差不多,但那里新款常常缺货,“这里现货很齐全,能在三亚买到也很高兴。”

## 海南特产 免税店热销

本报三亚4月20日电 (记者刘贡)离岛免税政策实施首日,人流如潮,交易火爆。相对而言,二楼划出的“有税区”收银结算速度要快很多,这是因为无需身份证件和信息输入程序。但妆容与其他柜台的收银小姐依旧忙得不亦乐乎,尤其是海南特产区的几个柜台。

海南特产区有春光、南国、昌茂、美裕、海润、椰仙几个品牌。货柜上,各品牌有中免统一标识的优惠告示,如“凡选购春光特制椰子糖,两袋可获9折优惠,三袋或以上,可获8.5折优惠。”许多袋装椰子食品甚至低于10元人民币。

来自贵州的游客李小姐选购了一塑料提兜的特产。李小姐告诉记者,她并不清楚免税店里特产的价格与其他商场的区别,但相信免税店里商品的质量。

据记者调查,免税店里的海南特产与市场上其他店在价格上相差无几,甚至有些还稍微便宜。

中免集团三亚免税店副总经理滕锐介绍,按照国外市内免税店的惯例,一般都会在店内设有当地品牌专区,售卖本地特产。三亚免税店在最初试营业阶段就引进了海南特产品牌。同时,这也顺应了海南省委、省政府推广和发展海南本土品牌的要求。

但并不是任何海南本土品牌都能进入免税店。已进入免税店的这六个品牌中,有自我推荐的,也有中免找来的,是一个相互选择的结果。

文昌市春光食品有限公司副总经理李敏自豪地告诉记者,由于及早得知免税店里会有海南特产区,春光便主动与中免接洽,成为第一家进入中免集团三亚免税店的海南品牌。

刚开始只能对境外人士销售时,春光特产在免税店里的销售业绩不太好。随着海南离岛免税政策实施,进店参观游客越来越多,海南特产区销售也越来越好。李敏认为,春光看中还不仅是免税店的广大客源,更在于免税店的平台和效应。



4月20日,海南离岛免税购物首日试行,购物的旅客涌入三亚免税店。 本报记者 王军 摄

### 首位顾客 5分钟完成购物

4月20日上午10点13分,三亚免税店刚刚开门3分钟,在距离商店大门最近的香奈儿化妆品专柜,来自北京的旅客杨敏琦就在导购人员的帮助下,成功刷卡购买到了一瓶100毫升装香奈儿邂逅柔情淡香水,拿到了提货单。她没有想到,自己已经成为国内首位完成离岛免税购物的顾客。

“真不敢相信是我,太激动了!”接过省委书记、宣传部长、副市长递过来的纪念品,杨敏琦已经高兴得不知从何说起。

杨敏琦本周正好在三亚休年假,听说了离岛免税政策,特意过来购物。目标很明确,就是要买自己平时常用的这一款香水,因此没有浪费任何时间,不到5分钟就完

成了购物流程。“这款在北京买要1000多元,三亚买才675元,确实很划算。”杨敏琦说,此前她购买这款商品主要去香港或通过网络代购两种渠道,价格和三亚免税店差不多,但办证手续麻烦,或者品质没有保证,“离岛免税购物又便宜品质又好,是今后购买化妆品很好的选择。”

### 首批团队 扫货意犹未尽

4月20日上午,三亚免税店开门之后大约10多分钟,由中国国旅组织的首批团队客人也进入了免税店,在前台统一办理购物卡。

导游李浩介绍说,首发团共24人,全都来自浙江嘉兴,到三亚的第一站就是市内免税店。出发前,听说能够在第一天就享受到离

岛免税购物政策,团员都高兴得欢呼起来。

将近中午12时,团员们陆续回到门口集中,每个人手里的一叠提货单显示“战利品”丰富。其中有手表、箱包、首饰,还有必不可少的香水化妆品。

陈女士买了自己常用的3件化妆品,

一共1100多元,感觉既兴奋又遗憾,脸上满是意犹未尽的表情。

“没有用完额度太遗憾了,这里价格很优惠的,品种也很多,还远没有买够呢。”陈女士说,可惜时间有限,现在人又多,很多东西来不及购买,下次一定还要再来。

### 首位提货者 收获名表和戒指

4月20日是离岛免税购物首日,免税店将购物时限提前到4个小时。因此,只要乘坐下午2点以后航班离岛的游客都可以购买。

当天下午1点左右,在三亚凤凰机场,来自山西的满先生提前1个小时来到离岛

免税购物提货大厅,取走了自己购买的两块手表和1个戒指,成为第一个完成所有购物流程,提取到所购免税品的游客。

“了解到离岛免税政策今天实施的消息,我们特意推迟了行程,订了符合购物要求的最早一班机票。”满先生说,他和女友

即将结婚,专程来到三亚“婚纱照游”,没想到赶上了离岛免税购物政策的实施。两人因此又收获了两块国际名牌手表和一枚戒指,共4000多元,正好结婚时可以用。

本报记者 彭青林  
(本报三亚4月20日电)

海南椰岛(集团)股份有限公司荣誉出品



# 离岛免税政策起航试行

——海口大曲热烈祝贺

知客 海南岛上好客酒!

知音难觅,知己难寻。伯牙子期的故事成为了人们永远的思求。

海口大曲“知客酒”,强调“朋友之礼,发乎于心”,体现融“主客”一体之化境,不愧为朋友聚饮于琼州热土的知心好酒!



VIP订购热线: 6653 2988 151 0899 8888

