

二種購物模式 反思消費意義

一校一姿采

仁濟醫院王華湘中學

超市巧布促銷陣

仁濟醫院王華湘中學四位同學，分別是陳沛賢、陳豐璇、尹嘉寶、吳倩程，以作品「暗藏玄機的擺位」，得到高級組最佳表達方式獎。同學追蹤不同超級市場顧客的購物路線、逗留時間和購買物品，揭示他們的購物「焦點位」、「冷門位」、「衝動區」等，隨着每次的消費目的、購買習慣而變化。踏進超級市場，貨架的布局、貨品的陳列，探討商家精心策劃的消費旅程。

尹嘉寶表示，作品設計理念假定超市有焦點位、冷門位，然後對消費者進行一個簡單的訪問，去超市拍照，發覺有不同的格局，對此研究。第三步，他們做了超市路線圖的解構。「我們讓不同消費者去畫他們的購物路線，了解他們的消費習慣，再分析超市的焦點位和冷門位。」

藉節日推銷不同商品

嘉寶說，靈感來源於生活，大家都有逛超市的習慣。在逛的過程中，發現超市放商品的格局設計，商家在不同節日會有不同的商品推銷。發現了這個玄機，想深入了解，於是選這個作為考察報告的題目。針對將軍澳區超市，選擇了其中一間作為重點研究。

尹嘉寶表示，商家在超市的銷售手法，是市場學的一種，她們去找資料，進行分析研究。「作為一個消費者，了解商家的銷售手法，可以更加理性地消費。同時亦發現商家的銷售手法仍有不足之處，我們想了幾個提議改善。我們觀察到超市的後排，在走廊處，放了一輛購物車，其中放了一些優惠的貨品。因為這些貨品接近過期，所以商家想促銷這些貨品。然後，我們訪問消費者，但他們也沒有發現這輛購物車的存在。所以，啟發我們去想，可能這輛購物車的位置不恰當，未必達到促銷的效果。我們建議把購物車放在收銀處附近，可能會有更多消費者看到。」

陳沛賢發現，顧客有家庭主婦、青少年等不同的人，消費者的消費習慣因人而

異，大部分人都能理性消費。尹嘉寶指，小時候常常跟媽媽到超市購物，到了自己有零用錢到超市消費，看到促銷優惠很吸引，都會不能自制地購買。

他們建議商家可在超市門口設立一個電子版，讓消費者進超市前去查看購物路線圖，方便購物。「理性的消費者會分清什麼是需要和想要，在購物前會有一個清單，不會多買。」老師欣賞他們有反思的能力，去分析超市的焦點位和冷門位。最後，發現消費者的購物習慣因人而異。



▲周曉昕老師（右）欣賞同學有反思的能力，懂得分析超市的焦點位和冷門位。



▲仁濟醫院王華湘中學四位同學（左起：陳沛賢、陳豐璇、尹嘉寶、吳倩程），以作品「暗藏玄機的擺位」，得到高級組最佳表達方式獎。

由消費者委員會與教育局合辦，「第二十一屆消費文化考察報告獎」網上直播頒獎典禮於去年十月底順利進行。很多同學藉此機會重新審視過去、現在及未來的消費模式，重新建構可持續的消費態度。

教育佳訪問了三間得獎中學，分別是聖公會陳融中學，作品「人靠衣裝，『靚』靠化妝？」反思外在美與內在美的消費意義。另一間是仁濟醫院王華湘中學，作品「暗藏玄機的擺位」，透過觀察超市貨品的不同擺位，研究消費者購物路線圖，反思如何理性消費。最後是協恩中學的作品「那些『求誇』+跟風的小心思」，解釋他們對於「誇誇群」消費模式的理解，提醒在社交平台上的人去思考誇獎和其行為原本的意義。

| 教育佳記者 韓玉琮