



南京新街口堪称购物天堂 资料图片

黄金周商战今晚打响

国庆中秋接踵而来,南京各路商家已经储备了巨额商品,就等着“轰炸”黄金周

[百货]

中央商场 发力打造百货连锁航母

明天,“内修”后的中央商场将全新开业,与此同时,中央商场外拓的步伐正在落到实处,9月28日,洛阳中央百货大楼在当地盛大开业,在苏南、山东、湖北、东北等地,中央商场的拓展计划也在紧锣密鼓展开,一个百货连锁航母即将诞生。

9月中旬,中商第五届董事会第九次会议表明,洛阳中央百货大楼是中央商场实施百货连锁战略,进入洛阳零售商业领域的百货连锁门店,预计开业后第一个完整年度的销售规模为22000万元;实现利润总额70万元。而不到半个月时间,洛阳中央百货大楼就

投入3000万元装修改造提档升级,并就顺利开业,可见进展之顺利。

据介绍,今年上半年,中央商场亮出在全国扩张的底牌:加快苏南、山东、河南、广西、湖北等地连锁店的建设速度,并对苏北城市和东北地区进行考察开发,并计划年内完成6个连锁店项目。连同已经开业的连锁店,中央商场在外埠的百货连锁今年就将达到11个,显现出百货连锁航母的雏形。根据中央商场制定的5年发展计划,到2010年,发展连锁店30家,年营业额达160亿元,实现盈利3个亿。 快报记者 陈刚

各大商场 倾力打造一流购物中心

经历了多年黄金周的南京百货业,积累了丰富的节日商战经验。昨天,各家商场的掌门人显得踌躇满志,这个“十一”,南京各百货商家将拿出看家本事,要将南京打造成全国一流的购物中心。

中央商场的重新开张,更让百货业火药味变得更浓。昨天,大洋百货装修调整的外立面已经完成,促销计划也在下午进行了公布,大洋百货一位负责人告诉记者,这次促销力度超过以往任何一次黄金周,推出全场买300送250活动。

东方商城9月29日至

10月8日,推出满400元送100元礼金券,钻石卡还可享受9.3折,金卡9.5折优惠。10月1日~10月7日活动期间,凡当日在南京金鹰累计购物满400元即可获赠刮刮卡一张,现场可刮取60、80、100元价值不等礼品券,多买多赠,上不封顶,中奖百分百。新百商场穿着类商品,凭单张发票,满200减40,60、80、100……山西路百货大楼推出满400元送400元礼金券;满200元送180元礼金券。苏宁环球推出满300送300活动。

快报记者 杨坤

[家电]

苏宁:打造80亿元盛宴

苏宁电器备货80亿,联手中国银联、中国移动、各大银行等行业巨头推出大型联动让利活动,将打造一场完美的家电盛宴。

苏宁选择在“十一”当日同时开出52家连锁店,再一次刷新了苏宁“中国连锁之王”的强大实力,遍及全国28个地区,覆盖100多个城市,总数达430家的苏宁连锁网络更是打造了让中国人都能加入盛宴的广阔空间。

黄金周前半期,苏宁电器将联合中国银联推出一项前所未有的促销活动,凭银联标

准卡在苏宁电器刷卡购买家电即可享受9.2折,包括中行、工行、农行、招行、兴业银行、深圳发展银行、浦发银行等金融机构发行的银联标准卡购物均参加此活动。

苏宁电器针对黄金周推出了单件购物满1000元送300元券的活动,在苏宁山西路店购物最高可返400元券。活动期间,在苏宁购买平板、对开门冰箱、滚筒洗衣机等产品之后可获赠钟山高尔夫挥杆体验券两张,可以免费挥杆100次,体验高尔夫的尊贵。

30日晚新街口店,苏宁电器联手中国移动推出全球通

VIP客户参加此活动,充多少话费就返还相等金额的礼金券,最高可返1800元现金抵用券。招商银行30日晚也将在苏宁山西路店推出大型的团购专场,只要是招行的银行卡客户,凭卡就可进场参加活动。

同时,还有20英寸液晶或者价值5980元山水家庭影院等超值好礼。国产37英寸液晶一款跌破5000元,仅售4990元,国产42英寸液晶一款仅售7290元。手机也是全面让利,一款手机仅售299元,另外,摩托罗拉W200、诺基亚5500等产品均于黄金周在苏宁首发上市。 快报记者 杨坤

五星:洋店长也来凑热闹

五星电器在每家门店将“砸下”2000万元到1亿元不等的促销资源,甚至还搬出了百思买的“洋店长”来为南京的消费者服务。

黄金周期间五星还将邀来众多知名厂家老总到五星各地的旗舰店助阵,举行签名售机活动。10月1日上午10点在五星新街口店海尔工贸、美菱、海信老总准点签名售机,降幅200-3000元。

三菱重工空调事业部野中部长于10月1日下午2:30亲临五星电器山西路大卖场三楼签名售机,全场让利400-1200元。

国庆节当天,2名“洋店长”将会来到南京五星电器新街口卖场和山西路卖场与消费者进行零距离的交流。记者了解到,“洋店长”们来自世界最大的家电连锁企业百思买。“洋店长”的国庆中

国行包含了几部分内容,一是从五星电器等中国同行中学习在中国做交易的方式,二是希望通过消费者来更多地了解中国普通市民的消费习惯。比如中国消费者喜欢什么样的家用电器,喜欢什么样的购物方式,选购家电的标准,选购家电的心理价位等问题。他们会带给南京市民来自百思买的小礼物。

快报记者 陈刚

国美:精彩购物狂欢夜市

今晚6点,南京国美将携手全球300多家知名家电生产厂家,在石城8家门店全面发起总攻,提前引爆“十一购物狂欢节”,营造不眠之夜。届时将以1000万赠品、3000万现金直降、700000件特惠商品抢占十一销售制高点。

据介绍,今晚6:00,南京国美新街口店、江东门、湖南路、

汉中门、江宁、溧水、六合、桥北八个门店全城同庆,国美国庆期间的促销活动同步开展。

据南京国美总经理刘小东透露,10月1日-3日,国美电器总部店管理中心总经理将亲临南京国美新街口门店进行现场签售,消费者除了参加国美全场活动以外,还将获得现金大礼。目前,南京地

区已经采购了大约10亿元的商品,独家包销的产品价值高达2亿元。黄金周期间,国美在导购、结算、送货、安装四个环节增编近200%的人员,目前的服务队伍已经达到了2万人。其中一线收款人员达到270人,全城家电维修专家高达3000名,配送队伍已经超过1.3万人。 快报记者 卞飞

[家居]

家具大卖场 又多了一家

□快报讯(记者 胡永军)南京建材家具业的据点河西地区,继永隆家居、金盛家具广场等大型家具卖场之后,又迎来一家大型家具卖场。记者获悉,昨天正式开门迎客的茂亚国际家具广场,推出了“百万豪礼,千万让利”的特惠风暴行动,当天吸引了近万名消费者光顾。

为庆祝开业并迎战即将到来的国庆“黄金周”,该家具卖场推出了“百万豪礼,千万让利”的特惠风暴行动,以及“幸运七重喜”特惠活动,以营造声势、吸引消费者眼球。其中“幸运七重喜”活动,包括指定限时特卖、幸运大转盘、场内寻宝等多个精彩单项组合,参与者百分之百中奖。

家乐家惠战 要进行到底

□快报讯(记者 胡永军)家乐家宣称将在国庆“黄金周”期间拿出更大力度的促销资源,将“惠战”进行到底。

家乐家9月22日的促销内容一经推出,就引起不小的轰动。昨天,各大建材家具卖场“黄金周”促销大餐又纷纷端出。其中家乐家宣称,购买家具满2000元以上即可参加抽奖,最低返现金额提高至200元;购买建材满800元,即有机会获得家乐家饰好家超市500元现金券返还;200款家具、建材专供商品以特惠价进行销售;家乐家饰好家超市每天将推出10款低于进价的特惠商品,全场限时7.9折。参加活动的消费者,可凭票报销当日打车费或油费20元。

海马汽车成都国际车展 发布“蓝色扳手”服务品牌

9月15日,海马汽车借成都车展之机,不仅以新近推出的福来美2代亮相,同时更在车展开幕当日,发布了企业潜心打造的服务品牌“蓝色扳手”,同时发布的还有服务品牌LOGO,以及与服务品牌相关的各项内容。

“我们的服务理念是

捍卫汽车的使用价值,在这个理念下,海马的服务将带给顾客以下价值:一保持车辆良好状态,避免用车后顾之忧,体验驾驶快乐感受。”海马汽车销售公司服务部部长王登营在介绍海马服务品牌具体内容时指出。

在具体环节上,海马

的服务以专业服务、维修质量、价格透明、增值服务和纯正配件作为其品牌构建的五大要素。已经开展多年,并受用户广泛好评的“金秋之旅”、“阳光假日”这样的品牌式活动今后都将纳入到“蓝色扳手”体系之中。此外,海马宣布了一系列具体的服

务举措,如在各家4S店中公示服务收费标准,做到价格透明;对配件价格进行了价格下调,让用户体会到实在优惠;提倡使用纯正配件,使车辆在细节上也能做到完美。



专注光的价值 感受光的魅力

灯光演绎灵性之美,赋予生活更多的美丽。现代光彩生活已经不是高效节能与照明照亮所能提供的。欧普照明在坚持品质要求基础上,专注于光的价值研究,凭借“天、地、人”纵横归一的专业态度与灵感,为消费者制造出了“合时、合地、合人”的照明产品,实现人居照明的相生相融。

为了更直观的使广大消费

者了解和体验公司秉承的“专注光的价值,感受光的魅力”理念,携手央视著名栏目“同一首歌”,于2006年11月4日在广州举办“魅力之光”大型演唱会。为迎接这一盛宴,欧普公司在8月25日-10月25日举行了“享受音乐之美,感受光的魅力”活动,消费者购买欧普照明产品即有机会亲临现场感受“欧普”带来的光与音乐交织的无穷魅力。