

没了展销会,去哪买土特产

首届南京区域农副产品展销会,以210万元的销售额画上圆满句号。盘点两天战绩,商家赚得盆满钵满,市民如愿购得称心土产,可谓皆大欢喜。然后,两天太短暂,参展者和市民都喊不过瘾。前者后悔没多带产品,多卖点钱,因为这样的机会太难得;后者更不满足:没了展销会,他们到哪儿去买绿色农副产品呢?

市民提前两小时撤展抱怨一片

来自南京市供销社的消息,为期两天的展销会客流量竟达到5.1万人次,销售额达到210万元。210万元是什么概念?相当于南京商厦、山西路百货大楼双休日一天的销售额。南京市场有这么大的需求大大出乎主办方尤其是参展企业的意料。

记者在开幕前曾经采访过来自湖北三峡峡归县的供销社主任:你们这次带来多少展品呀?答:就带来了几箱样品。因为以往在外地也多次搞过这样的展销会,往往是卖不掉还得拖回去。但是,让他万万没想到的是,南京市民购买热情这么高,销售这么好。

来自南京高淳、六合的企业大都是乘长途大巴将展品运到南京,然后再租小推车推到展会会场的,而他们的产品这么抢手,大感意外。据介绍,价格高达6元/斤的几十箱六合远望草鸡蛋全部卖完。一位市民说,现在市场上号称草鸡、草鸡蛋的很多,但是不是行家很难鉴别,而在这里货真价实。

据悉,大多数企业因为

脱货不得不在下午大约3点开始撤展,但根本挡不住汹涌的人流,展销会无法关门。一位手持快报的老南京说,他有很多年没有吃到老咸鸭了,这次特意赶到展会想买一只尝尝,谁知道已经全部卖完,展会提前结束。

主办方我们不能老做公益事业

尝到甜头的摊主找到主办方市供销社,希望经常参加这样的展销会,最好有人能牵线搭桥,帮他们的产品在南京市场立住脚。

实际上为了这次展销会,南京市供销社花了血本,而果品批发市场为展会腾出场地也使得销售减少至少20万元,如果企业老是做好事肯定吃不消,这就给政府部门提出一个新的课题,就是如何让企业、市场、消费者各取所需、各得其利,实现共赢。

南京市农业嘉年华已举办3届,并获得普通市民的认可,好评如潮,老百姓心满意足的同时,提出一个月办一次的要求,主办方农林局人士昨天向记者诉苦说,这3场办下来,政府投入100万元啊场地费、租用柜台、布展宣传等等都要钱。看来,指望

政府某个部门经常搭台办展不现实。有何办法让城里人买到乡下土特产呢?

出路一 利用闲置设施办展销

“这些农副产品深受市民喜爱,从侧面反映我们的产品在商业流通中的欠缺,缺少长效的城乡对接平台。”南京大学国际商学院教授、南京东方智业管理顾问有限公司的成志明说。

有关人士建议,现在许多市场交易冷清,生意难做,完全可以利用起来,定期举办农副产品展销会,比如说每月3次,或每个周末都来一次,让城里人足不出户就能买到优质便宜的土特产。展会地点可选择城区交通便利的广场,由政府综合部门牵头,花钱不多,好处多多。

出路二 扶持土特产专卖店

南京市农林局环能处处长施泽平操办过几次农业嘉年华,他一直探索农副产品进城的好办法。目前他比较认可的办法是扶持龙头加工企业进城开专卖店。农副产品一般都是微利,进入大超市,进场费就难以承受,卖不



展销会上,市民欢喜地买到了土特产。快报记者 赵杰 摄

掉还要退货,再加上扣点、损耗等,超市门槛太高了。他举例说,比如溧水玉带糕、高淳马家糕,当地一袋售价三四元,可进入南京超市要八九元。加价太多,城里人也不买了。

施泽平说,比较现实的办法是扶持开专卖店。比如六合超大公司,规模上亿,专门收购加工农副产品。再比如溧水县几家龙头加工企业,都有实力在城内开店,车辆、人员、产品质量标准也有保证。如果政府部门多打通农产品进城的绿色通道,市民们吃活珠子就不用再到六合,吃青壳鸡蛋也不用去溧水了。

出路三 土特产进社区产销面对面

农副产品展销会,购买者以中老年人居多,特别是社区退休的老头老太,饮食

讲究营养,平时也有时间在吃上下功夫。但他们腿脚不方便,都希望在社区里买到优质土特产。不少社区委员会人士也认为,社区场地空闲,进场成本低,购买力强,欢迎土特产生产、经营者深入社区销售。

特别提醒:首届南京区域农副产品展销会已于昨天圆满结束,但仍有相当多的市民没有时间前往选购,留下不少遗憾。不过好在南京市供销社的相关人士表示,将农副产品介绍给市民的工作才刚刚开始,市民可以打电话或者登录www.lifenanjing.com.cn告诉我们你们的需求,以便供销社及时组织。另外,有意参加农副产品进社区的相关企业也可以和我们联系,电话025-84783521。

快报记者 夏天 赵守成

不用钱和卡 手机积分可埋单

吃饭不用带钱,也不用带卡,用手机积分就可埋单。消费后结账时报出自己的手机号码,随后会收到一条密码短信,根据密码就可以直接在自己的积分账户里扣钱支付了。

上周末,李先生与家人朋友一起去位于常州市中心的港派休闲餐厅聚餐,欢聚之后埋单时,李先生向服务员报出了自己的手机号码,服务员应声而去。不久,李先生的手机就嘀嘀一声,收到一条密码短信:“尊敬的全球通金卡会员1390611xxxx,欢迎您光临特约会所港派餐厅!您本次消费的密码是:xxxxxx。”服务员随后过来索要消费密码,并将密码输入计算机。不久,李先生的手机上再次收到一条短信:“会员1390611xxxx的贵宾账户已成功扣费180元,还有余额1700元。欢迎您再次光临全球通VIP俱乐部会所!”最后,服务员拿来一张结账单,请他在单据上签字确认。

记者了解到,根据江苏移动的积分回馈成本计划和会员级别,每个VIP会员都有一个以手机号码为唯一标识的“贵宾账户”,其中的免费消费金额依据客户的手机消费积分自动生成。常州移动相关人士介绍,目前常州全区有10家会所,月消费额在15万元左右,人次在2000人次左右,行业涵盖了休闲、餐饮、健身、高尔夫、彩扩、汽车美容保养等行业。

看来,手机不仅是通讯工具,还是一个“电子钱包”。快报记者 陈刚

苏宁3C+模式服务领衔中国家电连锁未来模式之争 苏宁四大旗舰店实施3C+服务大升级

苏宁电器宣布其年底之前的开业计划的同时,也宣布了第二批10家最尖端的3C+旗舰店的开业计划,其中北京四季青店、天津海光寺店、青岛香港中路店、哈尔滨花园街店即将在月底完成3C+升级改造,完成服务大升级。这一切都标志着中国家电零售市场未来模式之争已经全面打响。

在上周南方都市报和新

京报联合推出的“06年度中国十大营销事件”候选名单中,“苏宁3C+模式出炉促销火爆”位列第七,也是中国家电连锁行业唯一入选的营销事件。主办方推介理由介绍“在过往以产品线调整为主的产业升级中,苏宁电器始终站在行业探索的最前列。

在10月1日第一批10家3C+旗舰店成功开业之后,苏宁就根据各种消费者的

终端反馈,对苏宁3C+连锁店的功能进行了更深入的研究和创新,对服务项目又进行了新一轮的扩展。在刚刚过去的2个月,苏宁先后与交通银行开通联名信用卡、与中国移动签署战略合作开通业务体验厅、全球产品拓展大采购等各种战略举措,而这些都将很快成为苏宁3C+模式新衍生的服务范例,在新开3C+旗舰店内得以体现。北京四季

青店等这四家3C+旗舰店就将借此实现服务大升级。

随着苏宁3C+模式的不断成熟和普及,以及苏宁自身服务能力的全面提升,这种模式将很快体现到更多的苏宁连锁店,也让更多的消费者体验到更舒适的购物感觉。这四家3C+旗舰店的升级开业就将把这种模式首次带给除北京之外的天津、青岛和哈尔滨三大城市。

金鹰VIP年终超级回馈——极限疯狂36小时

金鹰一年一度的年终VIP回馈又开始了。恰逢气温骤降,冬季商品全面上架,所以此次活动金鹰铆足了劲,联合各厂家备足了货源,全场时令商品超级回馈,VIP再享原级折扣,让消费者买到惊喜,买到实惠。

超强参与阵容,买500送150+VIP卡恢复原级折扣

11月21日至11月23日南京金鹰感恩VIP年终超级回馈,仅有的三天12:00-24:00买500送150元礼品券,VIP白金卡再享受8.8折,金卡享受9折,银卡享受9.5折,而平常在活动期间白金卡、金卡只能享受9.5折,银卡享受9.8折的优惠。这样看来,南京金鹰全场的冬季商品最低折扣可达到6.16折,这对于像金鹰这样一家中高档商场冬季商品能达到如此折扣应该说十分罕见。

现在正值冬季商品热销,金鹰与各厂家积极协商,准备了充足货源,加之诱人超低折扣,人们购买欲望极速上升。

NINE WEST、真美诗、纳帕佳、爱慕、W.、慕诗、ZOOC、衣索、布莱恩、金狐狸、黄金熊、CD男鞋、都彭男鞋……这次也加入了买送活动,并且VIP卡恢复原级折扣,年终如此之大的参与面和让利幅度可谓空前仅有,让消费者在这个冬季选购到称心如意的货品。此外,CARA、柯里亚诺、宝姿、子苞米、金宝娜持VIP卡即可享受8.5折,此类一线品牌从不开展折扣活动,此次参加金鹰活动,也正是为了金鹰自身号召力,以及厂家预见活动三天诱人的销售业绩。

化妆品、羊绒、运动休闲、数码电子积分超级送

消费者可以在1F、3F化妆品购任意额即可2倍积分计入VIP卡全年累计,据了解在冬季正是各位爱美的女性购买护肤化妆品时,除了柜台的购物赠礼,金鹰在这个时候推出VIP双倍积分,无疑是给广大VIP女性最好的感恩大礼。此外,各个品类还准备了积分超级送活动,为养卡、

续卡的顾客提供了大好时机,而且在年底还能领取更多的积分奖励券,赚个盆满钵满。3F羊绒单柜购物满1000元或1000元以上,积5000积分。

5F部分运动、休闲专柜可享受单柜累计购物满500元加赠3000积分。

数码、电子以5:1积分计入全年累计积分。

小家电、厨具接受VIP卡。

1F黄金珠宝镶嵌类持VIP卡享受8.5折再500送150元。

众多名品缤纷赠礼超值热卖

在这次活动期间,除了中心整体VIP感恩回馈活动以及超级积分活动外,各大品牌也组织了丰富货源,开展赠礼或者折扣活动,全情礼遇消费者,让消费者找到最佳经济实惠点,乐享冬日实惠大餐。白领满指定金额赠指定货品,OTT满2500元赠指定款,FION、WHY购物赠礼,COBO持VIP卡享8.8折,ONLY、VEROMODA、JACK

JONES、MNG接受VIP卡,其乐、爱步、马飞仕图特VIP卡享8.5折,马克华菲接受VIP卡,另满500送3000积分,诺帝卡持VIP卡8.8折,另满500送3000积分,耐克、阿迪、三叶草、美津浓、锐步、彪马、NORTH FACE、JEEP满500赠3000积分。

这样的年终VIP感恩活动已成为大多数人们翘首以盼的购物佳节,吸引了大批白领到金鹰提前进行探营踩点,这次也不例外。同时,为了给顾客充分的购物时间,营业时间延迟至每晚24:00。收银点临时增开25台,配备相应的收银员,及时疏导客流,缓解付款排队等候。为了便捷消费者泊车,除金鹰国际停车场外,还可在东铁管巷南、北停车场享受购物免费停车优惠。

南京金鹰3天36小时VIP极限疯狂,一场购物缤纷宴正在热烈开展。据金鹰相关负责人透露,本次VIP活动预计销售业绩单日可创新高。

金陵大药房再添新丁

11月16日,南京金陵大药房板仓平价药房在秋雨飞扬中盛大开张,这也是金陵大药房第5家平价

卖场亮相南京城。

近年来,南京医药零售业竞争趋向白热化,金陵大药房独辟蹊径寻找同质

化经营中的服务差异化,积极组织质优价廉的药品,满足南京低收入群体的需求。另一方面,在日常管理中倡导“5心”服务,即爱心沟通、真心微

笑、专心营销、热心服务、耐心咨询。

力争品种全、价格廉、质量优、服务好,赢得市民的一致认可,让南京市民吃上平价药,吃上放心药。

奥迪A8国内启动召回

记者昨天从一汽大众奥迪销售事业部获悉,奥迪公司目前正在全球范围内召回2002年10月至2004年3月间生产的36,000辆奥迪A8。作为奥迪品牌在中国的唯一合资生产和营销企业,一汽大众汽车有限公司也从即日起,对2003年2月至2005年6月期间在中国大陆地区销售的奥迪A8共约2101辆实施召回。

对于此次召回的原因,奥迪有关人士表示,此前,奥迪公司在内部测试中发现,部分气囊无法以最佳的充气状态弹出,在极个别情况下

弹出时,对驾驶员虽然仍起到保护作用,但未能达到最理想的状态。当车辆在正常行驶状态下,不会出现此问题。不过他们也表示,迄今未发现任何与此相关的意外事故,或相关的人员受伤事件。

一汽大众汽车有限公司将通知所有在召回之列的奥迪车主,就受到影响车辆的司机安全气囊进行检查,必要时按维修手册来进行免费更换,检查及维修费用将由一汽大众汽车有限公司承担,每一气囊的更换需要1小时左右。快报记者 石明舟

南京菊花将走进奥运会

快报讯(通讯员 王鹤 记者 孙兰兰)历时52天的2006中国南京菊花大会昨天闭幕,本届菊花大会共接待游客40万人次。记者了解到,明年菊花大会的花期可能更长,而主题将定为“南京菊花走向奥运”。

南京市园林局负责人称,南京是全国菊花种质资源保存中心,共收集菊花品种达2000余种,同时也是全国重要的菊花出口地之一。而玄武湖的菊花大会,也成了南京一个重要的传统花事活动品牌。

据了解,明年菊花大会还将继续举行,主题将是“南京菊花走向奥运”。记者了解到,目前南京已新培育出“奥运女神”、“奥运火炬”等20多个奥运菊花系列,该系列从正常在秋季开放的菊花中选取一些“光周期不敏感型”的品种,再通过技术手段,使其可以早种植早开花,而且一年还能开两次花。这些奥运系列的菊花通常在七八月份的炎炎夏季花开得最盛,奥运女神雪白剔透,奥运金星灿若星河,都非常适合北京奥运会的需要。

南京游有望扩容成二日游

快报讯(记者 左小庆)华东线游客在南京只待半天的现状,可能将得到改变。昨天,河南省20个城市的40多家旅行社老总受邀来到南京考察新老旅游景点,并将在明年初在国内首推“周末南京一日游”,整个行程将在宁停留周五、周六两个晚上,这将大大增加南京的旅游收入。

以往,华东旅游线的外

地客人,在南京只停留一夜,玩过中山陵夫子庙等几个景点后就直奔无锡。据市旅游协会有关人士介绍,这次河南省的旅游企业将在南京做为期3天的考察,踩线景点除了有中山陵、夫子庙、雨花台等老景点外,还包括了外秦淮、南京卷烟厂、绿博园、奥体中心等新老21个景点,并从其中挑选一些景点组合成“周末南京一日游”线路。