

结婚高峰过后

钻饰销售掉入冰点

在经历了九月份结婚大年的喜悦之后,不少老总开始为销售发愁。一些商家纷纷表示,11月份的市场很淡,尤其是入冬以来,市场更像是掉进了“冰窟窿”。有关人士认为,11月份是传统的淡季,到了12月份,尤其是12月中旬之后,市场将逐步回暖。在元旦前后迎来一个销售小高峰。但商家对此期望并不是太大。

市场: 店堂内“八竿子打不着人”

有商家昨天接受记者采访时说,今年是结婚大年,南京各商家都纷纷备足货源,准备大挖一勺。然而事实上并没有哪家在销售上特别突出,相反有的商家甚至离预期的目标相差很远,造成淡季大量积压。记者这几天在新街口和太平南路看到,个别的旗舰店还时常有两三个消费者在选购首饰,而大多数专卖店常常是空无一人,可谓“八竿子打不着人”。市场人士说,10月份一过,市场立马冷清起来,11月份整个南京钻饰市场的销售下降了30%~50%。

原因: 价高制约钻饰消费

记者了解到,目前0.10克拉以上钻戒普遍都在万元以上,而0.20克拉以上的也

大都在两万元以上。而几年前,0.10克拉以上钻戒最低价仅售1000多元,0.20克拉以上的也就两三千元,现在涨了近10倍。然而价格上涨太猛、太高,销售却不见起色。不少商家骑虎难下,不得不亮出打折牌。自10月份以来,太平南路总共10来家首饰店都在打折,打折的幅度从7折、6.5折到4折不等,令人眼花缭乱。太平南路一家下半年开业的首饰专卖店价格更是高得离谱,一枚0.18克拉的钻戒标价高达11088元,打完6折之后还要卖到6000多元。

趋势: 钻饰款式打破同质化

而南京一商家昨天告诉记者,他们已经意识到品种单一、款式单一,也是制约消费的一大原因。在款式上,除了镶嵌还是镶嵌,大家都是一个面孔。一些商家对此表示,现在的品牌越来越多,但品牌之间的差异并不大,尤其是在款式上大家都一样,甚至大家都在一个加工厂进货。因此,只有打破同质化才有生存的空间。据悉,不少商家已经开始着手设计新款,在价格上有可能稍高一点,而原来库存积压的大路货价格有望下调,其中0.15克拉到0.20克拉的钻戒成交价大约在3000元到4000元左右。 快报记者 夏天

影楼生意缩减近半

圣诞、元旦、春节,一轮接一轮的年底节日消费,尽管让商家忙得团团转,但疯长的营业额更是让他们喜在心头,然而影楼却随着气温的走低,也进入了一年中生意最冷清的时期。

拍摄量缩减近半

据本地某知名影楼负责人透露,气温突降后,影楼的生意比旺季时缩减了将近一半,现在每天的拍摄量,比最热的七八两月还少。不少想躲过寒冬、计划明年拍照的新人就会在这个时候来影楼预订套系,趁着影楼淡季享受折扣,而且还可以多讨些赠送的礼品,相当划算。陈先生和女友打算明年开春拍婚纱照,陈先生告诉记者,上个月他们在影楼预订了套系,结果价格比旺季时便宜了好几百元,就连赠送礼品的选择余地也大得多,真是很实惠。

除了预订打折外,一些影楼还会趁着年底户外高涨的人气,开展一些户外活

动,其实质就是一种现场优惠活动。

靠全家福来救场

婚照拍摄量锐减,但随着年底的临近,全家福拍摄会日益增多,据一些影楼摄影师透露,年底家人团聚,几代同堂的大家族才能凑齐人,因此全家福是影楼年底业务的一个增长点。此外现在还有很多三口之家也会每年或每两年来拍一次全家福,摆在家里好像一个家庭的成长记录,很有纪念意义。

影楼何时会解“冻”?

一位在影楼工作多年的业内人士告诉记者,年底是个婚嫁小高峰,新人早就赶在婚宴开席之前把婚纱照搞定了,而明年打算结婚的新人,也会因为气温越来越低,而将拍摄的时间尽量挪后,一般来说到次年的二三月份,影楼的生意才会复苏。 快报记者 王多

SK-II 南京复市 有点难

商家、市民多持观望态度

在中国内地停售了将近两个月后,12月3日,宝洁公司正式在广州恢复了首个SK-II全线产品销售专柜;其在北京首家“回归专柜”也将于本月8日重返中友百货。昨天,记者从南京部分商场了解到,对于SK-II产品是否重新上柜,大部分商家仍然在与宝洁公司洽谈和商讨中,其中金鹰国际购物中心有可能在本月底恢复SK-II专柜的销售。

南京SK-II专柜没动静

昨天,记者走访了南京大洋百货、东方商城、金鹰国际购物中心等SK-II专柜。从表面上看,各商场SK-II的专柜依旧是老样子,看不出一点是否会恢复专柜产品销售的迹象。大洋百货之前曾变为周年店庆咨询台的SK-II专柜,活动结束后又重新摆上了“10月27日全面停止退货”的声明;东方商城的SK-II专柜仍然在销售糖果,不过已经被装扮成了“圣诞专柜”;而金鹰国际购物中心的SK-II专柜标识依旧被封得严严实实,没有丝毫变化。

东方商城营业一部的工作人员告诉记者,SK-II产品的销售业绩在该商城并不是特别优秀。由于本身销售基础不是很好,恢复上柜后是否有后顾之忧等成为商场不得不考虑的因素。此外,宝洁公司本身对恢复销售专柜的选择也比较保守,也要考虑产品的投产销售等情况。因此,目前还没有最终确定下来是否复柜。

大洋百货业务部门一位工作人员称,SK-II专柜很有可能不再恢复。不过,记者随后联系到了该商场化妆品专柜一位负责人,对方则称,目前大洋还没有最终确定是否复柜。不过她透露了自己听说的消息,称金鹰国际购物中心将会在这个月恢复SK-II产品专柜的销售。不过,当记者转而向金鹰国际购物中心求证时,对方的回答比较保守,该购物中心企划部工作人员称,最终结果还没有出来。

宝洁表示南京复柜暂无计划

那么,在宝洁公司的复柜时间表,南京的计划究竟排在何时呢?记者随后电话咨询了SK-II产品的客户咨询热线,热线的工作人员表示,除了广州、北京等地之外,其他部分专柜也将在今后几周内陆续重开,但尚无明确计划和批次。“目前我们只是接到通知说有部分城市的SK-II专柜在今年12月初恢复上柜,但具体情况并不清楚。”至于南京的复柜时间表,“目前还没有最终确定下来,还在进

一步的商讨中”。

商家、消费者多持观望态度

复出当天,SK-II在广百百货专柜购买任意两款非洁面和粉底系列化妆品的消费者,即可获赠包括40毫升爽肤水和50g身体紧致乳在内的具有相当诱惑力的“6件套”赠品,此外,凡来咨询的消费者都有礼品领取。可见该品牌复出之际在产品促销上花了相当大的功夫。

尽管如此,SK-II在复柜过程中仍然遭遇了多家商场的拒绝,在杭州、乌鲁木齐等城市甚至遭遇“退柜”的尴尬。有关业内人士表示,SK-II经历了如此“声势浩大”的连禁风波后,不大可能恢复以往的销售业绩。在这样的情况下,商家也不得不权衡利弊。记者随机采访的市民中,绝大多数人也表示持观望态度,同时对产品的安全仍然表示怀疑,即使SK-II复柜,她们也不一定回头。

实习生 王瑞
快报记者 郑春平



“推销”自我

南京师范大学美术学院摄影系的严皓正在布置自己的作品准备展览。虽然还没有到毕业的时候,但一些艺术院校的学生纷纷办起自己的作品展,同时邀请社会各界前来观看,用专业来“推销”自己。

快报记者 洪波 摄

东方商城狂购之夜狂想曲明日精彩上演

明日,东方商城“VIP狂购之夜”狂想曲将精彩上演,7日、8日、9日三天的17:30—24:00,商城1—6楼商品在8折或以下的基础上,单张专柜销售凭单,满250元使用50元抵用券一张,满400元使用100元抵用券一张,满800元使用250元抵用券一张,多买多抵,上不封顶,三级为一循环。当日消费满2000元即可办理金卡一张,满5000元可办理钻石卡一张。同时,现金部分还可以享受积分。

据悉,11月底,商城给VIP贵宾及内部员工家属邮寄了活动宣传单页和入场券、抵用券,前两天又发送了短信提醒贵宾们开启信箱,若没有收到,VIP顾客也可凭VIP卡入场,领取总值

2200元的抵用券。

一楼兰蔻、资生堂、伊丽莎白·雅顿等世界知名化妆品品牌满400抵50元,满880抵150,同时还有丰富多彩独家赠礼,二线化妆品品牌满250抵50。BOSS、POLO、TOMMY、VASTO、都彭、杰尼亚等精品折后接受抵用券。杰西卡、华天奴、EQ、IQ、INSUN、圣媛、圣三利、恩曼琳、DAZZLE、ONLY、VERO MODA、less、BRJ、堡尼、路易诗兰、布莱恩、Wrangler、阿迪休闲、斐乐、G-STAR、及内衣、羊绒等全面参加活动,东方商城相关负责人透露,本次狂购之夜全场商品的参与度达95%,优惠范围前所未有,优惠力度空前惊人。 秋季调整后的东方商城

以楼层布局更加清晰、门类更加丰富齐全、品牌更加时尚多彩的崭新形象赢得了更多消费者的注目,落幕不久的6周年店庆活动,为消费者奉献了一场宠爱自己的无边乐宴,也让东方商城更明确了自己的战略目标。而作为东方商城“金字招牌”的“VIP贵宾狂购夜”更是以规模最大、参与品牌最多成为年度最强劲的营销盛宴,引领着南京的狂购热潮。据商城负责人介绍,本次“VIP贵宾狂购夜”在继承以往狂购精华的基础上,也有所创新,与以往狂购夜活动相比,本次活动现金部分可参加积分,消费者不仅可以享受到狂购所带来的畅快淋漓的优惠惊喜,还可年底的VIP积分返利再次冲刺。

新金陵,三喜临门

2006年,对于金陵啤酒来说,是改革的一年,也是创新的一年。新包装的上市,金红两种色块的组合,波浪型的流畅线条,犹如最近两年南京城市的发展,使金陵啤酒增添了时尚感、年轻感和运动感。

一年来,金陵啤酒开展多方面的品牌宣传和形象建立,品牌健康度得到进一步提高。金陵品牌的第一提及率从2005年的50%上升到2006年的65%,消费者忠诚度从2005年的38%提升到2006年的57%。而金陵啤酒的销量更是创下了金陵啤酒建厂以来的历史新高,截至2006年11月,销量达到去年同期的155%。

南京英博金陵啤酒有限公司是全球销量领先的啤酒商——英博啤酒集团在华的第一家合资企业,秉承“消费者第一”的发展理念始终把更好地满足消费者需求作为企业的立足之本。

我们相信,凭藉古都金陵深厚的历史底蕴和丰富的文化元素,凭藉高品质的产品,凭藉全球500强的技术保证,金陵啤酒一定会与时俱进,再创佳绩!

逾期不年检 终止减免税费优惠

快报讯(记者 项风华) 为确保再就业税收优惠政策落实到位,记者昨日获悉,即日起到本月底,南京市劳动部门将开展享受税收优惠政策企业吸纳下岗失业人员年检工作,对逾期不来年检以及年检不达标的企业,将从明年停止享受减免税费优惠政策。

据悉,此次年检的用人单位为经市劳动保障部门认定的新办服务型企业、新办商贸企业、现有服务型企业、现有商贸企业、国有大中型企业通过主辅分离和辅业改制分流安置本企业富余人员兴办的经济实体、劳动就业服务企业以及企业实体。重点检查该类企业录用人员是否符合国家法律、法规和有关规定,吸纳下岗失业人员或原企业富余人员是否达到规定的比例,并签订一年以上期限的劳动合同;是否按规定支付工资和参加社会保险,并及时足额缴纳社会保险费情况等。

劳动部门有关负责人提醒,企业未参加年检的,不得继续享受优惠政策。

现代快报 2006年 我最喜爱的手机评选

网络参与方式
登录
www.lifananjing.com.cn
或www.生活江苏.com首页
广告
二、短信参与方法:
编辑短信:“3+内容(所
选代的手机型号)”;
移动用户发送至991180
;资费1元/条;
联通、小灵通、网通发送
至101180。资费1元/条

手机编码

nokia	N
moto	M
三星	S
lenovo	L
索爱	SE
飞利浦	P
多普达	D
海尔	H
BENQ	B

海选奖品设置
索爱 K790/3680元
nokia 5500/2699元
lenovo i807/1799元

今日获奖读者:

13057***585
13179***772
13812***200

领奖时间:
每日下午2:00—4:00

领奖地址:
南京东大街口洪街18

号东宇大厦2812
外地获奖读者可写
025-81783537联系。

丰厚的利润,良好的口碑
广阔的前景,成功者的选择
招商
一个电话
一次机会
一生财富
投资小 利润大 回报快
只要有人居住的地方,就需要我们的
服务。产品无需推销,却能走进千家万户。
★新兴朝阳产业,利润空间巨大
★全国广告支持,市场前景广阔
★市场区域保护,项目垄断经营
★成功营销模式,全程跟踪扶持
★公司出资派人,当地开拓市场
财富热线: 021-63188386
每日8:30-22:00 63188906
(节假日无休) 63187892
www.sh-lvqun.com
上海绿群实业发展有限公司

把握商机 狂掘第一桶金