



**摩肩接踵** 黄金周里,各大商场每天都是人山人海,顾客摩肩接踵。 快报记者 赵杰 摄

## 百货

### 白天玩景点 晚上逛商场

一位百货业从业者说：“五一”是用来创造奇迹的。足以可见对于百货商场来说，黄金周的意义。来自南京市商监局的数据显示，今年五一七天，中央、新百、金鹰、东方等十多家大中型百货商店平均每天交易笔次在15万次左右，销售额2.3亿元，同比增长18%。

中央商场相关负责人表示，今年五一销售增幅最大的是珠宝，7天共销售约1000万元，占了总销售额的1/6左右。记者几次在中央商场一楼的珠宝专区看到，不少消费者购买珠宝还要排队付钱。主要商贸企业的统计数据也验证了这一点，黄金珠宝黄金周同比增长26%以上。

此外，服饰、女鞋等也依然强劲。穿着类商品中，中高档品牌服饰增长22%以上。

### 炒股赚了钱 五一大把花

江苏7天卖了61亿元的东西

61亿!昨天,江苏省经贸委公布了对全省近200家重点商贸流通企业的监测和统计结果:“五一”黄金周7天,全省13个市共实现商品销售额61.10亿元,同比增长20.3%。腰包越来越鼓的江苏人,花起钱来也越来越“牛”。特别值得一提的是,这股子“牛劲”还得感谢高涨的股市、楼市。

#### 股市淘金,猛花不心疼

5月1日,一位消费者在苏州人民商场一口气买了3台平板电视,一共花了3万多元;中午,一位女士来到美罗商城“GUCCI”专卖店,接连挑了3个女包,加起来接近3万元;上午,苏州某金店刚一开门,一位顾客就兴冲冲地花了20多万买了2个钻戒。据这位顾客介绍,买钻戒的钱都是从股市里赚来的。仅半天多时间,该金店几万元、10多万元的钻戒,卖掉了10多只,抵了平时半个月的销售额……

红红火火的股市、楼市给江苏人带来了丰厚的回报,一些赚了钱的股民、基民成为这个“五一”黄金周市场的一支生力军,购买起大宗商品、奢侈品来毫不手软。

#### 房子车子,销量创新高

房子、车子等大宗消费品、投资品本来就是消费热点,黄金周期间在各地专业展会的带动下,销售态势更加红火。徐州在节日期间成功举办“动感2007·中国徐州第六届汽车节”,现场销售汽车765辆,成交额达8300多万元,预订汽车952辆,均创历史新高;盐城成功举办“东风日产”杯春季汽博会和“钱江方洲”杯盐城春季房博会,汽博会首日共成交各类车辆117辆;快报等媒体举办的车展等活动,把休闲、赏车有机结合在一起,现

随着气温升高,季节消费特征增强,五一成为启动夏令市场的节点。东方商城企划部的杨小姐说,由于有一系列促销活动,女鞋销量十分突出,部分品牌增幅达到96.7%,每天的女鞋销售额都在几十万元。

记者从各大商场了解到,今年五一一晚的销售比往年好很多。昨天晚上7点左右,记者在中央、新百、大洋等商场看到,人流量并不少,甚至比上午还要多。在新百,游客谷小姐告诉记者:“白天我去景点玩了,晚上就来逛逛街,这个时候买东西一样优惠,而且天气也凉快了。”来自南京市商监局的数据称,中高档商场晚间销售占全天销售的比重达到30%左右,晚间销售的增幅平均达到了23.8%。

快报记者 张波

场看车、试车、订车的市民络绎不绝。另外,5月是家庭装潢高峰期的开始,人们纷纷利用“五一”长假选购家居装饰用品,带动家居建材销售大幅增长。南京主要的家居装饰市场节日销售(成交)额同比增长50%以上。

#### 服装家电,同比增四成

黄金周期间,夏令市场开始启动,同时又是传统的婚嫁高峰期,穿着类、化妆品类、金银珠宝类等商品销售猛增,带动了零售业强劲增长。南京中高档品牌服饰销售额增长了30%以上,知名化妆品、黄金珠宝、高档名表等商品销售额同比增长接近40%。无锡、常州、盐城等各地大型商场销售都较平时火爆。

#### 旅游婚庆 双轮驱动更火爆

“五一”黄金周既是旅游的黄金季节,也是传统的婚庆高峰期。在这两大主题的拉动下,全省“五一”黄金周住宿餐饮市场火爆异常。今年“五一”,到南京旅游的人数创历史新高,除了中山陵、夫子庙等传统景点带来的餐饮消费增长外,全市上百个农业旅游景点更是掀起了乡村游的高潮,拉动了餐饮消费。黄金周期间,全市20家重点餐饮企业共实现营业收入2900万元,同比增长27%左右。南通“五一”期间婚庆市场十分红火,黄金周前半个月,市区几家知名度较高的婚庆公司就已被订满,影楼结婚照生意快要爆棚……

值得一提的是,虽然黄金周市场呈现井喷态势,但因为各地商贸系统节日前后均加强了市场运行监测,因而确保了居民安全消费,市场秩序有条不紊。

快报记者 郑春平  
通讯员 苏经贸

# 苏宁7天迎客2000万

昨晚,记者从苏宁电器获得一份“五一黄金周销售简报”,上面显示,苏宁今年五一期间,销售规模同比增长1.5倍,可比门店同期增长70%的业绩,共迎客2000多万人。今天,苏宁将继续其在黄金周期间的所有优惠。

#### 新街口店销量全国第一

五一黄金周苏宁可比门店平均同期增长70%。苏宁电器营销总部执行总裁金明分析,苏宁一直坚持店面数量和店面质量的“两条腿走路”。苏宁的旗舰店单店平均同比增长近100%。

每年销售额在15亿以上的南京新街口旗舰店,在五一期间依然比去年同期增长了50%。五一首日的销售量在苏宁店面中排名全国第一。

## 五星家电套餐消费占六成

“家电消费出人意料地火爆,消费者购买家电的单品价值普遍提高!”昨天,五星电器一位负责人兴奋地告诉记者,南京人花在家电上的钱越来越多:有2套住房的消费者买七八台空调不稀奇,平板彩电屏幕越大、中高端手机数码也受到青睐。

#### 一家买七八台空调

马上就要搬新房的张先生说,他家房子比较大且房间多,看到五星推出的促销活动就心动了,不仅买了自己用的5台空调,还给父母和岳父母各买了1台。

“河西、江宁、江北地区的大户型房屋很多,许多消

## 国美四大品类商品领风骚

今年的五一节,南京国美的销售额同比增长了300%,销售总额突破3.5个亿。其中,空调、平板电视、数码、手机可谓出尽了风头,占了整个销售额的2/3。

#### 四大品类齐头并进

南京国美总经理刘小东告诉记者,五一期间,南京国美10家门店实行了全面让利,整体价格平均降达30%。

#### 3C产品销售增幅最大

从销售量来看,彩电、空调、手机占据了前三甲,单品类的销售业绩均成为行业销售冠军,而从增长幅度来看,彩电为400%、数码为200%、生活电器为180%、彩电为160%、冰洗为150%、空调为135%、手机为130%。电脑、数码为首的3C消费类电子产品已经成为销售增长的主力军,而彩电中平板电视的增长量也超过了200%,其中合资品牌的市场份额已经超过了60%。

金明预计,从2007年到2010年,中国将成为仅次于美国的全球第二大电脑市场,成为全球数码DV和数码DC销售的主要增长点。因此,苏宁在4月开业的Digital Suning也是一路飘红。

#### 刷卡买家电的人多了

据中国银联公布的数据

费者空调一买就是3台以上,有2套住房的买七八台都不稀奇。”五星电器江苏路卖场店长陶永说。

#### 平板电视越买越大

“客厅里放台42英寸液晶,2个卧室分别放了1台37英寸液晶、1台32英寸液晶。”家住三牌楼的王小姐在五星电器山西路卖场一口气买了3台平板彩电。

五星销售数据显示,南京市场平板电视销售同比增长达200%以上,37、42、47英寸的大屏幕电视备受消费者喜爱,尤其是42英寸以上的液晶电视,客单价也从去年的6000元上升到了8000元,包括CRT电视在内,客单价也从3000多元上

涨到了6000元。五星的统计显示,一次性购买两件以上家电产品的比例占到总销售额的60%以上。南京市商监局数据也显示,家电成套购买可享受较大优惠,受到消费者青睐,套餐销售占总销售的40%左右。

#### 5000人的服务大军

南京国美副总经理兼营运总监江波说,在五一期

间,国美的物流、配送、安装等各条服务线统一调配,增强了国美的服务效率。国美为五一准备的500辆运输车、5000服务大军早就训练有素,提前进入状态。针对五一火爆的空调销售市场,国美还实施了新举措:向各个空调服务网点下达“快捷服务军令状”,并开辟空调送货专线和安装专线,承诺“限时送货,超时赔付”等服务项目。

快报记者 张波

显示,五一黄金周首日银联卡实现全国境内刷卡交易1595.9万笔,总金额86.6亿元人民币。作为大件消费的代表,家电购物的刷卡消费率也大幅度提高。据苏宁电器的销售统计显示,黄金周首日电器购物的刷卡总金额近7亿。五一期间动辄数万的套餐采购也加大了刷卡购物的概率,新街口等旗舰店的刷卡消费概率甚至达到了60%。

金明还表示,销售过程中发现,此次五一黄金周前三天的销量和后四天的销量基本持平,和往年销售一般集中在前两天有所不同。这也说明市场消费已经趋于理性,商家的促销资源分配和消费者的明智选择使得黄金周消费更加均衡。

黄金周虽然告一段落,但金明透露,苏宁电器南京各店将延长所有黄金周促销活动至8日。

快报记者 张波

#### 家电套餐消费占60%

一次性把冰箱、液晶电视、滚筒洗衣机、灶具全买了,这也成为“五一”期间流行的消费趋势。家住河西的蔡先生一进五星卖场就要求家电顾问为他服务,2个小时就配全一套6万多的LG家电。“购买品牌集中的家电,价格上也有很大的优惠。”蔡先生说。

五星的统计显示,一次性购买两件以上家电产品的比例占到总销售额的60%以上。南京市商监局数据也显示,家电成套购买可享受较大优惠,受到消费者青睐,套餐销售占总销售的40%左右。

快报记者 陈刚

## 房产

### 二手房买卖节奏放缓

长假期间不光是一手商品房销售红火,二手房挂牌量也有很大程度上涨。来自几家二手房中介公司的数据显示,长假期间,房源量都有所增加,一些结婚用房、外来人口落户的购房需求开始爆发,但市场总体平缓。

“从实际的成交量来看,假日对二手房影响不大,很多买卖双方签了协议,等着节后办理过户手续。”南京裕兴公司人士表示,公司有几个门店每天都有交易量,以购买结婚住房为主,这个比例在40%左右。

南京青衣墨子不动产公司总经理王小军说,外地人来宁购房的现象也在“五一”期间扎堆,主城区60平方米以上的二手房源受到青睐。7天内,他们公司挂牌的房源不减反增,比4月上旬增加了9%。不过,从总体上看,挂牌房源虽然增加,但是看房人有所减少,延续上个月的市场特点,房屋买卖节奏开始放缓。

## 餐饮

### 大酒店婚宴档期紧张

记者从南京市商监局了解到,五一长假全市20家重点餐饮企业实现营业收入2900万元,同比增长27%左右。

南京市婚庆礼仪协会罗会长说,今年五一南京城区和江宁结婚的新人约在3000-4000对。虽然比去年有所减少,但各大酒店仍然爆棚。

到南京来的游客,少不了去夫子庙。金陵春、晚晴楼、永和园天天爆棚。

此外,众多的外地游客让宾馆的人住率节节攀升,尤其是经济型酒店。 快报记者 张波

## 食品

### 超市高价水果挺好卖

这个“五一”,南京市民购物篮里的进口食品多了不少,苏果超市在长假期间有5.2亿元的总销售额,比去年同期增长26%,其中南京地区就有3亿元左右。

昨天,在苏果定淮门购物现场,该店生鲜主管指着价格昂贵的40元/500克的大樱桃和398元/箱的北京平谷大苹果告诉记者,像这类商品,虽然价格不便宜,却很好卖。

苏果文靖路平价店食品主管也告诉记者,进口食品专柜的听装罐头、调味品、橄榄油、干果等,销售额比平时高很多。

此外,苏果市内85家中大型门店汽车用品增长幅度达214%,野营用品增幅168%,体育用品增幅91.2%,音像视听和乐器类商品增幅129%。

快报记者 陈刚

## 刷卡

### 节日刷卡消费8.6亿

由于五一前三天银行网点大规模停业,因此节日期间市民消费方式“大逆转”,订机票、买买车、逛商场超市,全爱刷卡买单。节日7天全市刷卡消费金额创出8.6亿元的新纪录,每天南京老百姓刷卡金额都超过亿元。

记者昨日从中国银联江苏分公司获悉,4月30日至5月6日,南京市民刷卡消费金额高达8.6亿元,比同期增长了58.5%,其中5月1日刷卡金额创下了2.16亿的纪录,其它每天刷卡金额都在1亿元以上。而且市民刷卡也特“大方”,平均每笔消费金额高达905元。主要集中在航空售票、超市消费领域,其次为买房买车支出,商场消费排第三。 快报记者 王海燕

## 黄金周完美谢幕,母亲节温馨登场

### 苏宁银河面向全城有奖征文

在黄金周前夕,苏宁银河对品牌和店堂布局进行了大调整,引进了诸如SCAT、ROEM EBLIN、F1、COLULU等众多畅销品牌,在黄金周期间创下相当的喜人销售业绩;而商场原有的重点品牌,如宝姿、资生堂、卡拉里尼等知名品牌,有的单日销量就达数万,充分显示了消费者的“品牌需求”;在畅销品类中,防晒美白类化妆品、凉鞋、夏款少淑女装、运动休闲以及夏季配饰如太阳镜、遮阳伞等,成为节日消费的热点。

除了新品新格局、满400送400+VIP券的强劲促销之外,多业态的联盟商户联盟互动活动,弥补了百货消费的单一性,由此带动了商场黄金周期间销售“一路高歌”。

五一黄金周已经完美谢幕,温馨母亲节让精明的商家一下子回归到亲情路线上来。据了解,即日起苏宁银河联合金夫人婚纱摄影特别推出了“我的母亲”主题征文活动,面向全城征集100个关于母亲的感人故事,字数在800-1000字左右,可以提供相应

的图片,发至yinhemama520@126.com <mailto:mama520@126.com>邮箱。文章和图片将以连载的方式刊登在璀璨银河网站www.cnsuny.com <http://www.cnsuny.com>的相应板块上。凡参与征文投稿的市民,均可获赠金夫人婚纱摄影提供的价值513元母亲节经典写真摄影一次。

另据悉,本周末在苏宁银河购买“母亲节特别推荐款”的顾客,均可获赠“关爱母亲”联盟礼券一份。