



1月16日,中央商场的业务部办公室内,记者急切地想知道在春节后,南京传统百货的龙头中商如何看待实施新黄金周制度第一传统公共假期清明节。马晓东,中商营销的全权负责人斜靠在椅子上陷入了沉思。“难度很大,但有挑战性!”马晓东对着记者说,把国人祭祀节日变成商机,还要找到一个口子,激发消费力,这对商家是一种挑战,但说实话,也许很少有商家愿意这样尝试。

“清明时节雨纷纷,路上行人欲断魂”,唐杜牧这首诗句也许可以代表南京商业的一种心境。一向过节大过,没过节节的南京商业,怎样抓住清明商机,显然是第一道坎。

接下来,还有端午和中秋两个节日,虽说找到口子不那么难了,但是如何让传统文化在商业中得到完全宣泄,达到像过圣诞节的壮观,摆在南京商家面前的,也许不仅仅是促销问题。

新黄金周年,商业苦思 重拾传统文化

清明,真的会埋葬商机?

每年清明,都会有很多上海人到苏州,原因是他们的祖上都葬在苏州太湖边上,对于苏州这个城市来说,祭祖的上海人只能来三天,除了吃上一顿饭,四处逛逛以外,在这个城市不再过多留下消费痕迹。据估计,每年到苏州祭祖的上海人次要达到100万。今年,清明节被定为三天的公共假期,这个改变将会留给苏州城市巨大的商机。

记者了解到,往年旅游业是清明节商机直接受益者。许多上海扫墓客更喜欢苏州古城山塘街、平江路这样有历史保护街区,沿着古色古香的老街老巷游玩,更让他们心情舒畅。上海的王女士说,因为她的奶奶是苏州人,小时候随奶奶在苏州居住过几年,老人穿着旗袍撑着油纸伞带着她在小巷里行走的画面,一直在脑海里挥之不去。

此外,大批来苏州扫墓的上海游客,扫完墓会前往观前街老字号购买特产,在回去之前都会拎上几包黄天源的糯米团、采芝斋的豆腐干、虾子鲞鱼等苏式特产。有关人士告诉记者,每年清明节,苏式特产的销量都会呈现一个小高潮。

如果清明节有三天假期,将会给苏州带来什么呢?比如饭店业,时间多了,自然度假周期会加长,住宿收入将会随着增加;休闲业,比如酒吧和KTV场所就会在清明迎来一个小高峰;接下来受益的将会是百货业。

苏州的“清明黄金周

中秋节别再成月饼节

每年中秋节,南京各大商场里都会堆满月饼,每个人买上一盒月饼,就算过了一个中秋节,导致一个传统的节日却成了传统文化埋葬日。山百的营销部王海部长告诉记者,传统节日在现代中国人的生活中确实遭到了淡化和遗忘。

记者了解到,在中秋节,南京各大商场都会推出一系列的促销活动,但是炒作点主要集中在月饼上,为什么,因为中秋节月饼就是作为最大的消费商品出现。据悉,去年中秋节,南京各大商场卖出的月饼总额达到了4000万元,月饼利润高,这是商家所公认的,一盒月饼利润不会少于50%,高于服饰利润20个百分点,商家自然不会放过这样的赚钱机会。此外,中秋一过,月饼就成了“鸡肋”,属于快速消费品,不存于附加值,所以导致中秋节当天下午,商场就会搞买一盒送一盒的促销,晚上10:00关门后,月饼就全部被拖进了猪圈。

有关专家表示,要想把民族民间传统节日办得火爆热烈,古今中外有两类基本经验:一是民间办会,政府支持,商家赞助;二是重大节日政府主办、普天同庆。现在一些政府和商家热衷于办招商节、旅游节等,投入大量的人力、物力,如果在民间传统节日庆活动上也采取这样的机制,中秋、端午、元宵这些传统节日也会热闹非凡。他还批评,一些政府放着传统节日不办,还硬造文化节日,结果搞得百姓稀里糊涂,都不知道这个文化节究竟是在干什么?而商家觉得你搞高雅,搞文化,跟商业没多大关系,一热一冷,使得文化落入孤芳自赏的局面。

消费意识碰撞中洋节

中国社会调查事务所的一份调查显示,53.6%的年轻人过“洋节”是为了“找个快乐的理由”;对于“洋节与中国传统节日有何区别”,57.1%的男性认为“中国传统节日停留在吃、穿等物质享受层面上,而洋节更注重精神的交流”,60.7%的女性认为“洋节轻松自在,中国传统节日过得累”。

南京市民孙先生告诉记者,圣诞节和情人节这样的洋节过就是一种心情,没有什么压力。在这些节日中,自己可以自由支配时间,在这些节日中,你不需要走亲戚或者家人聚在一起吃一顿。孙先生今年25岁,他对节日文化的认识也许能代表80后一部分人群。

刚刚过去的一年里印象最深的节日,南京杨小姐想了半天,认真地说应该是春节吧,“因为可以和家人在一起”,即将到来的春节打算也是“陪陪爸爸妈妈”。至于自己过得最开心的节日,她说一个是去年的圣诞节自己和朋友去1912疯了一晚上,对于大众的节日,她既说不出什么生活的来典故,也想不起有什么印象深刻的传统节日庆典,“我是一个对过节特别没有感觉的人”。

去年的圣诞节,南京小王没创意,是在家里过的,最开始叫了十几位朋友过来喝酒、吃饭,后来又来了10多个人,也就像一个小party了。小王怀念小时候在上海的小弄堂里过的那些“土节日”,“咱们中国人,首先要把自己的传统继承好了。”他提到香港人在传统节日,比如冬至、清明、端午,会给市民放假,很人性化,内地却没有。

传统节日中,小包最重视春节,因为是尽孝心的时候。大年初二,小包会去串亲戚,拜访长辈,初三初四后可能去旅游。“由于节日惰性,一般中国人要到正月十五才会恢复工作的状态,如果整个春节假期全在家,可能受不了。”

获奖名单

- 2007年12月14日,快报商业消费专刊推出了“南京人购买力问卷调查”,历经一个月的时间,我们在所有来信参与活动的读者中抽取部分幸运读者,中奖的读者赶紧携带你的身份证,到正洪街18号2108室商业消费专刊编辑部领取奖品。
- 一等奖:海尔的灶具一台**
钱冰 3201041967xxxx213
- 二等奖:苏泊尔的套锅2个**
施玛丽 3201131986xxxx429
张杰 3201071983xxxx616
- 三等奖:耐克的水壶4个**
朱晓春 3201061981xxxx417
陈章梅 3201031971xxxx769
陈薇 3201051959xxxx044
张韦 3201061981xxxx234
- 特别提醒:**本刊额外准备了60份挂历送给参与调查问卷的读者,先到先得!
- 领奖地点:**正洪街18号2108室商业消费专刊编辑部



快报记者 杨坤

活动时间:1/18-2/10

满400送118礼金券, 满800送288礼金券, 满1600送688礼金券

活动期间,当日在商城购物现全部分累计满400元送118元礼金券,满800元送288元礼金券,满1600元送688元礼金券,多买多送,不封顶,钻石卡享受9.3折,金卡享受9.5折,可参加积分(消费商品除外)

“红动中国,剧后2008”1月25日至2月17日期间,持招商银行信用卡在商城刷卡消费,单卡当日累计刷满588元(含)(东方招行联名卡满488元),可获“粉色蝴蝶方巾组合”一套;单卡当日累计刷满2288元(含)(东方招行联名卡满2008元),可获“红米奇不锈钢磨砂保温壶礼盒”一个。每卡每日限领一次。

礼品领取地点:一楼总台

女鞋区5折起

三楼羊绒区、手表区、彩妆区购物双倍积分

六楼滋补养生满300减40 孝亲高堂:部分7.9折 (以上各活动详情请见店内明示)

东方商城正全面升级重装改造,商城正常营业,给您带来不便,敬请谅解

P 购物可享受免费停车 (东方商城地下停车场、东联壹停车场)

50 ● 每日品牌服饰全场7折起(鞋除外)
● 限时特卖:春季特卖、夏日礼品、7.7品牌特卖
● 2007/12/17 2008-2-28期间,凡持任意非本商城会员卡消费,均可参加商城品牌服饰、鞋类特卖卡中任意品牌服饰特卖
● 商城内东方商城1F男装、女装特卖品牌每日早8时开始,每日11时结束(男装特卖品牌除外) 0000230680

客服热线: 800 828 0868

东方商城 ORIENT DEPARTMENT STORE

新年“开门红” 商家促销火力大比拼

推荐一:苏宁银河 G2000、依瑶五折起

上周起,苏宁银河掀起了一场品种最全、优惠力度最大的化妆品“红色风潮”,受到市场热捧,更取得了苏宁银河银鼠年“开门红”。几场冬雪发威之后,苏宁银河羽绒服销售出现“井喷”,因此,苏宁银河在原先备货基础上,再增加40%时尚羽绒服年货,同时满足消费者尤其是时尚女性“温度”与“风度”需要。

苏宁银河相关负责人称,今年冬天气较往年,雨雪天气增加,相对要冷得多,到春节前一阶段日子里,雨雪天气还会反复,因此,苏宁银河联合数百种品牌,在前期促销基础上,再推出多款时尚羽绒服,

令全场呈现一片欣欣向荣之景。记者在苏宁银河二、三楼发现,E·LAND、ROEM、SCAT、G2000、ONLY等品牌最新推出的羽绒服越来越轻薄,由不时之需渐渐升格为登堂入室之选,时装化、时尚化成为潮流。

据悉,苏宁银河此次集结了众多羽绒服名品的年前大促销,打折力度对消费者有着相当的吸引力;G2000、依瑶当季货品5-7折;OBEG、JOYO、诺玛哥等品牌满400送400;马天奴在7.8折基础上,满2000元还可获赠精美礼品;



此外,大部分品牌还“抢先一步”,在推出时尚羽绒服同时,还提前发布春款。

推荐二:苏宁环球品牌折扣多 冬装热销

据悉,从上周开始苏宁环球购物中心即启动了“精彩华章 环球共享”的主题活动。据购物中心相关负责人介绍,目前已经到了冬季商品的热销期,一楼星期六女装90%的商品在折扣基础上参加满400送400的中心的促销。同时,凸显个人生活品味的品牌亚加也拿出了近三十款男女鞋,原价近千元的鞋款,现在价格都在268元到414元之间。

ESPRIT和堡狮龙二楼女装、五楼男装上周开始全场商品5折,吸引了大量品牌的忠实粉丝。本周五开始ONLY、VERO MODA、JACKJONES也将开始专柜商品的6折促销。G2000和KUHLE的部分商品折扣也低至5折。TonyJeans全场商品7-9折的基础上参加大礼包活动。

同时,三楼的虫2、名璐路、HoDo、Wetoo等多个品牌的女装,部分商品还打出了3折的优惠。

为宝宝添置新装的妈妈们本周也可以到购物中心看一看,丽婴房的童装现5.5折;迪士尼童装6折;嘉宝的“阳光鼠”和“下一代”外出服3折,内衣、礼盒都是5折。小虎尼可购正价羽绒服就选羽绒背心,爱动的小朋友一到冬天穿多了总是满头大汗,一会儿就会着凉,羽绒背心算是个不错的选择。

推荐二:苏宁商品批发市场今开业

今天,位于清凉门大街清江路上的苏宁商品批发市场盛大开业啦!作为河西地区经营种类最齐全的批发商场,苏宁商品批发市场将极大地丰富河西地区的商业市场,给全市民特别是河西的市民带来新的消费选择和购物便捷。

记者了解到,苏宁商品批发市场一楼主营珠宝玉器、饰品、钟表、眼镜、针织、内衣、百货、日杂、洗化用品、喜糖、喜烟、喜酒、文体用品、五金电工;二楼“主打”衣帽鞋箱,男女服装、时装、休闲装、淑女装、童装、童鞋、玩具、鞋帽、箱包等可以在这里找到“踪迹”;三楼主要是工艺品、喜庆婚庆用品、花卉、装饰品、礼品、床上用品、布艺窗帘、地毯等商品的销售。齐全的经营种类和商品吸引了不少人,最关键的是,苏宁商品批发市场的所有商品一律按批发价销售,带给顾客真正的实惠,一如业内人士评价说:“居家日用种类全,购物称心又省钱。”

据悉,在开业第一个月的周六、周日,苏宁商品批发市场开辟了六条免费购物班车,分别从迈皋桥、五塘广场、南京理工大学、海

福巷、文枢中学、宁工新寓等站点接送去市场的沿线市民。

同时,苏宁商品批发市场还在开业前夕向市场周边及河西地区小区居民发送了邀请函,小区居民凭邀请函在该市场换领礼品券后,可在该市场购买自己喜爱的商品。另外,居住在本市东、南、西、北各方位的市民可乘19、60、303、72、113路公交车直达育才公寓站旁的该市场的便捷性,也将使该市场迅速聚集人气,产生强大的市场竞争力。

快报记者 史丽君