



金鹰国际12年成就强势商业

立于新街口商圈的金鹰国际购物中心作为进入南京最早的老牌百货，一直保持着高档百货的定位。“到2008年，我们金鹰新街口店就度过整整12个年头了。”金鹰国际购物中心有关负责人告诉记者，身处新街口商圈的商家们，为了稳固并提升在新街口商圈的中心地位，就需要不断地进行调整。

中商做大众时尚百货

中央商场常务副总经理 阎永平

作为一家70多年的老字号百货，中商连续了06年和07年，基本完成了对商场购物环境以及品牌提档升级的计划，在去年两个黄金周内，中商以300多元/人的客单价创造了南京历年传统百货的最高客单价纪录。中商常务副总经理告诉记者，今年将进一步加大对时尚品牌的引进，并且做好大众百货时尚，让中商成为温馨、时尚、休闲的一个购物中心。



金鹰天地 新势力， 魅力四射

岁末年初是百货业竞争最激烈的日子，而近日刚刚开门营业的金鹰天地购物中心已经在珠江路聚集了很多的人气，追求时尚的市民又多了一处体验愉悦消费的购物场所。业内人士预测说，这个新街口东北角的新势力，将给2008年的南京商圈增添更火爆的热度。

“与原来新街口金鹰

不同的是，新天地更显时尚和新颖的动感，同时还拥有很多独有品牌。”

金鹰天地的有关负责人介绍说，个性的特色时尚品牌，彰显着年轻人的独特魅力，商场内主要经营品类除传统时尚百货之外，还涵盖特色餐饮、咖啡西点、美容美发、时尚沙龙等特殊业态，品牌年轻新颖。

与一站之遥的新街口店相比，定位有所区别，一个是经典、优雅，覆盖一岁年龄段消费者；一个

是时尚、新颖，主力进攻一岁年龄段消费者；如

此一来，金鹰在南京中高端百货领域目标客群年龄段更加宽阔，可以说是“大小通吃”了。

感动2007商业 团拜温馨回顾(下)

08年变脸，东方玩大牌时尚

东方商城营业一部 常经理

2007年10月，东方商城成立7周年，在东方商城迈出“完美计划”的第二步后，记者发现，金鹰系在此前设想把东方商城打造成高档百货品牌已经落地有声。根据“完美计划”的部署，2008年的东方商城，将迎来GUCCI、FENDI、Armani等大牌旗舰店的入驻，从此以后，南京又将迎来一个时尚的新坐标。

“08年，我们的每一个步伐都将以上升为主，无论是内部品牌，还是环境的提档，都将以打造精品高档的百货店为目标。”常经理



告诉记者，在全国百货店争相追逐世界大牌形势下，他们将从原来的服务时尚，升

展望2008 明天会更好

60层商业地标新百新起点

南京新百副总经理朱爱华

今年60层大楼的竣工是新百商店的一个新起点。副总经理朱爱华告诉记者，随着新大楼的投入使用，新百将成为新街口高档的商业办公区域，所以在今年，新百将加快对1—4楼的品牌调整，让新百定位再上一个台阶。

谈及今年新街口百货竞争格局，朱爱华认为，新街口和全国其他商圈都不一样，

百货商店非常密集，这也导致竞争很激烈。此外，不少商场今年都在寻找自身的定位，并且都想把自己定位提高一些，由于“僧少粥多”的现象，对于品牌的争夺必将激烈异常，难免会出现同质化，加上本身的购买力有限，各家在扩招提升过程如何抢夺更多的消费额，这些都将导致今年百货竞争激烈程度异常。

南京商厦经营好百姓 VIP

南京商厦副总经理 李洪昌

大福珠宝在该商厦增幅排在南京第一，从这一点看，对于南京商厦的提档升级，周边的消费者是认同的。去年，南京商厦还花一百多万元，对商场和广场的整体亮化和购物环境进行了改造，力求改变中央地区比较落后的购物环境状况。李洪昌说，这表明，一个老百姓对于商圈、市场、消费者的责任心。

今年，除了在品牌和购

物环境上进行重新改造外，如何经营好20万的VIP客户，也成了南京商厦的一个课题。李洪昌认为，相比高档百货，百姓百货的南京商厦在VIP营销上，必须突出一个亲和力，除了给予更多的折扣和积分外，南京商厦还将根据客户的资料，举办一些活动，比如旅游、钓鱼等，营造一种大家庭的氛围。从去年销售统计数据看，VIP客户的消费额已经占到了商厦一年销售额的近50%，所以在今年南京商厦的一个主要突破就是经营好百姓VIP。

金陵百货营销总监 赵琳

出身名门的金陵百货，去年5月度过了它10岁的生日。风行十年，“金陵百货”经历了南京新街口商圈的起伏跌宕，虽然背靠“金陵饭店集团”这棵大树，但却没有因此而有所怠惰。

金陵百货营销总监赵琳告诉记者，去年金陵百货进行了开业以来最大规模的一次改造，确立了时尚高端的路线，将目标消费群锁定在25—50岁的白领、金领，商品定位则由中高档逐步兼容奢侈品。

2008年，金陵百货将继

续走“高端”路线，彰显品

位，尊贵与高雅。赵琳表达

了这样的新年寄语：“品质是我们的承诺，品位是我们的追求，金陵百货——用品质成就品位。”

快报记者 闫弋

史丽君 杨坤

见习记者 王凡

山百08焕发第二春

山西路百货总经理助理 王海

过去的一年对于山西路百货意义非凡，因为山西路百货在2007年迎来了自己的50周年店庆。2008年，山西路百货的“首要任务”是：老店焕发第二春，打造“百姓精品店”。山西路百货在2008年的销售额要在2007年的基

础上增长15%。一方面，做

做大做稳珠宝这个强势品牌；另一方面，山西路百货将借其拉动女装、女鞋。当然，热中之热的奥运会也会被山西路百货“拉拢”来。他们将巧打“奥运牌”，整合运动类品牌，让产品借奥运风更加“大卖”！

山西路百货有限公司华东区域总经理 曾保文

去年11月29日正式开业的新世界百货，已然成为了珠江路巍峨的地标建筑。新世界的拔地而起，弥补了珠江路地区大型休闲场所奇缺的遗憾。

山西路百货有限公司

使得新世界百货从试营业以来业绩一直稳步提升。对于2008年，他展望道：

“2008年新世界百货将在新的起点上，不断创新，迎接百货业高速发展的新时代。我们愿与您共同分享新世界百货优秀的企业文化和卓越的服务理念，共同分享2008新世界百货不凡的卓越历程。”

山西路百货总经理助理 王海

迎新·送吉祥，全场满100送幸运鼠 (南京书城店)

全场满68送保鲜杯 (湖南路/江宁/大厂店)

凡一次性全场消费南京书城满100元送2008吉祥物幸运鼠一只，湖南路/江宁/大厂店满68元送保鲜杯一个，电子、数码等柜台不参与，多买多送。

新朋有礼，现金入会就送精美礼物一份 积分返礼，精神、物质一个都不少

会员购书88折满298再送时尚好礼 (南京书城店)

会员购书88折满150再送时尚好礼 (湖南路/江宁/大厂店)

大书友书局精英卡会员全场购书88折，一次性现金消费南京书城满100元且连环消费3次，或一次性满298元再送时尚好礼一份，湖南路/江宁/大厂店满150元再送时尚好礼一份，送完为止。

新朋有礼，现金入会就送精美礼物一份 积分返礼，精神、物质一个都不少

策划幸福2008 (南京书城店)

时尚畅销馆：生活幸福的N种配方

●新春送“福”：初一至初三10:00—16:00，一次性购书满58元送“福”字一个，满108元送对联一副，满218元送牡丹小品一幅

人文休闲馆：心灵幸福的2008式

●华夏版世界名著8折；●北京出版社“家庭书架”系列8.5折；●好记星购指定学习机送足、排或篮球一只；诺亚舟接王特惠让利300元；文曲星购学习机送68元水壶或羽毛球拍一套；卡西欧、好易通购物送好礼

职场提升馆：职场、财场幸福大法

●购中信图书2本赠“卡通笔”，满88元赠“四面钟”或“液压书夹灯”一个，满288元赠“USB台灯”或“手机备份器”一个；●步步高购学习机送1GSD卡和护眼台灯；背背佳U8新姿带及Q8版新姿带85折；倍轻松360型健眼仪送45元冰袋、48元坐姿矫正器

益智教育馆：和孩子一起健康成长

●购外文出版社无敌英语系列满80元送精美水晶一个；●少儿书店图书满80元送价值20元的《森林小木屋》图书一本，送完为止；●平凡科技加州苹果611型2G MP4让利300元、购麦爱MP4送78元麦爱音箱；读书郎F9烈点读机优惠400元

艺术鉴赏馆：居家幸福的多种法则

●上海人美出版社买书就送“明信片”，满50元送“书籍插画”一本，送完为止

山西路百货总经理助理 王海

一点一点，收纳幸福

2008/1/26~2/14

恭祝所有读者

金鼠绿松招福至，书香满房人安康！

山西路百货总经理助理 王海

山西路百货总经理助理 王海