

3天=7天

“五一短假”零售业竞争争分夺秒

“预热战”不亦乐乎

在五一前的半个月中,相比百货业迟迟不出手,家电业已经全部动了起来,争夺预先消费力的促销战早早打了起来。在以往,这样的现象很少见。

苏宁电器南京大区总经理陶京海告诉记者,苏宁早就开始进行五一消费的预热活动,因为考虑到短假的因素,所以前期的预热好坏往往决定了五一购买力的争夺。所谓“预约消费”是指消费者在购买大件商品前,会有一个考察期,在这个时候,价格不会成为一个主导的因素,往往电器的性能和店家的服务是这个时期的关键,此外给消费者建立前期的实惠印象,也是非常重要的。

五星的市场策划部景星经理告诉记者,如何帮助消费者在短假中合理安排购物时间,是家电行业前期预热战关键,在仅仅三天时间内,他们需要留下休息时间、社交时间、逛百货时间,对于家电卖场来说,在有限的家电消费时间中,大家都会争夺在五一期间消费者的第一落脚点。

国美电器华东大区总经理辛克侠表示,毕竟今年是第一实行短假制度,消费惯性改变不了,厂家促销资源还是重点放在五一,所以这也使得家电业的预热战打得如此激烈。

有关人士认为,从促销资源的咨询分析上看,今年五一家电业投放到广告市场以及拿出的降价资源,比去年五一要多出10%左右,当然这是一个必然结果,毕竟只有三天,家电业如果想创造和去年一样增长速度,投入的促销资源也必须更多,何况今年还是一个奥运年。

打折、满减仍是王道

从以往经验看,最能刺激消费者购物欲望的还是商品的低价格,特别是较高原价之后的高折扣,所以商家运用打折、满减来吸引消费者可谓屡试不爽。据记者观察,这类传统的促销方式仍将是今年五一促销的首选。

在昨天采访中,南京各家百货业对五一的促销活动三缄其口,但都表示,力度会很大。中央商场和新百商店两家市场部的负责人在接受采访时说,短假其实给百货业留下了更多的机会,这是毫无疑问的,旅游业长线

朱先生在南京市的一家机关单位开车,他告诉记者,他半年前就跟在某商场工作的亲戚说好了要去买一条裤子,可是每次逢到双休日事情就来了,买裤子的计划一直没能成行。这个五一,他一定要去商场把这个事情给办了。很显然,朱先生这样情况并不是独例,从某个方面讲,朱先生工作和社交挤压了他的购物时间,从另外一个方面看,消费者惯性的消费思维仍旧没有因为“长假变短”的假期制度改革而变化。

以往五一黄金周前三天的零售额要占到整个黄金周的70%,即使现在实行短假制度,应该不会影响很大。在对五一的态度上,南京零售业形成一个共识。竞争会很激烈,毕竟留给零售业只有三天。”中央商场的常务副总经理阎永平告诉记者。南京市商贸局何俊廷支持这样的观点,但他同时认为,竞争更激烈背后是要求零售业整体运营水平更高,如品牌、服务、营销等等。

受冷,给出了消费者更多选择在当地购物的理由。

在过去的今年第一个黄金周“清明”中,记者在采访中发现最常见的度假方式是:祭祀、逛公园、补睡眠。对于休假制度改变对休假方式的影响,专家认为,首次小黄金周中,其实零售业还是处在一个摸索阶段,当然消费态度也同时在磨合阶段,相信下一个“小黄金周”,零售业将会从中受益匪浅。据了解,在清明假期中,南京整体百货业销售额达到了以往五一黄金周的50%左右,比平常双休日增长了40%-70%,应该说,整体百货业表现得还是比较好的。南京商厦的李洪昌副总经理告诉记者,短假对于南京商厦是有好处的,因为南京商厦主要是一家区域性商场,在短假期间,就近购物的大众消费观会表现得很突出。同样,位于山西路的山百也表示,促销力度大大加强,将有助于区域性百货从新街口争夺更多的消费实力。

由于五一与5月11日的母亲节在时间上紧密衔接,因此不少商家在今天的促销活动中,也会淡化黄金周,大打亲情牌。在这一点上,目前南京一些高档百货业正在考虑,是否要持续把五一的黄金周效应扩大到母亲节。

旅游业给百货留机会

记者从南京各大旅行社了解到,今年五一短线要比长线表现更好,假期时间被压缩,使得不少人只得放弃了长假出行的机会。

短假造成短线游火爆,也使得休假舒适度大大提高,这也会造成市民会选择在假期后期去逛商场,调节一下心情。

业内有人士认为,五一长假取消,未必是件坏事,原本是“一七得七”,现在可能会出现“三三得九”的效果。以前商场为了应对黄金周销售,要组织大量的货源,还要调配足够的人力,现在,分散在4月份的每个周末,压力得以减轻。“少了长假,很多计划出游的客人都会留在本市,而且一些周边的短途客人也会吸引过来,他们往往将购物作为旅行的一部分,客源量增加了,说不定会带来更多的机会。”新百商店的有关人士告诉记者。

快报记者 杨坤

商界动态

促销让利从今天开始

苏宁环球让您享受五一“黄金旬”

五一一只放3天小长假,要休息又要游玩,哪还有时间去逛街买东西啊?苏宁环球购物中心可是解决了您的烦恼,因为它从今天起就启动五一促销,活动一直持续到5月6日。乖乖,一算下来,足足一个“黄金旬”可以让时尚人士尽情“血拼”哦!而为方便黄金周期间顾客晚间购物,购物中心从4月30日至5月3日,晚间打烊时间由原来的21:30延迟半个小时到10:00。

展新颜: 60个新品牌“上岗”

据购物中心相关负责人介绍,3月底苏宁环球就开始了此次五一促销的筹备工作,约60个品牌在一个月的时间内调整到位。调整品牌中以服饰类为主,涉及到了所有的经营楼层。其中有应“奥运风”之势在前期已经开幕的耐克奥林匹克店和阿迪达斯奥运特许零售店;在2008年大红大紫的CROCS美国舒适鞋专柜;还有商务休闲女装品牌,英国时尚国际集团旗下以游艇运动为设计灵感的PSALTER诗篇;源于上个



世纪60年代法国巴黎,用生活休闲和职业休闲的设计风格诠释女性的时尚服装文化的教奴;都市成功男士着装经典品牌,来自意大利的博格西尼;与加利福尼亚大学洛杉矶分校同名的美国品牌UCLA;具有美国西部牛仔的狂野和美式性感的FIVE STREET牛仔服饰……各新柜在环境设计和氛围营造上都以人为本,货品也引领时尚。5月1-3日在有新柜开幕标志的专柜购物,持VIP卡当日现金消费累计满288元加

送面包新语抵用券一张,普通顾客满388元加送一张。

让足利: 大多时尚品牌打5折

除了新品牌的“上岗”促销,苏宁环球已有品牌的让利活动也赚足了眼球。男女鞋、男女正装、儿童商品、床上用品现金购物累计满300元送300元礼品券。化妆品、运动休闲商品单柜购物满200元立减28元现金,多买多减。这就意味着大多数时尚品牌都达到了5折的力度,而少有折扣的化妆品和运动休闲类商品都是直减现金。购物中心一位资深销售人员告诉记者,经过长时间和顾客的接触,目前在操作的促销活动形式是最便捷,也是最实在的,如果有顾客对于活动有任何问题都可以向现场的服务人员提出。据悉此次促销活动的参与率达到90%以上。同时,针对即将到来的节假日刷卡消费高峰的情况,购物中心联合招商银行开展刷卡送礼活动。当日累计刷满588元赠健身套装;满888元赠运动随手杯;满1288元赠浴巾礼盒。快报记者 史丽君

刘璇化身幸福天使

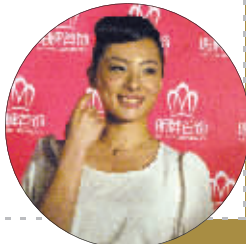
明牌“2008 携手 No.1”婚戒活动启动

上周,奥运冠军刘璇化身幸福天使亮相杭州凯悦酒店,出席在此举行的明牌首饰“2008 携手 No.1”婚庆主题活动全国启动仪式,本次活动将在全国持续开展一个月。

启动仪式上明牌首饰演绎了三款经典“No.1”系列婚戒,分别是“一往情深”、“唯一的爱”和“一生一世”,这些新品将在全国数百家明牌直营店及商场专柜与消费者见面。本次活动另一亮点就是:明

牌首饰特别邀请到前奥运冠军刘璇盛装出席。八年前获得平衡木奥运冠军的“璇美人”在现场大秀自己的甜蜜恋情,面对众多媒体记者,也说出了对天下有情人的祝福,祝福天下有情人永远成为彼此心中的“No.1”。以钥匙造型的“印记2008”吊坠,也深获刘璇的喜爱,是明牌首饰特别设计制作的限量版纪念品,消费者购买明牌首饰“No.1”系列,即可获得。

携手 No.1,见证你的爱情”及“携手明牌印记 2008,为中国加油”两大主题,诠释“奥运年,奥运情,携手明牌婚戒,为中国加油”主题概念,传递了“缔造永恒印记,情牵你我盟誓”的美好愿望。



大胜牌 国家免检产品

喜迎五一 惠遍金陵

更多惊喜请见店堂公告 活动时间:即日起到5月4日

<p>TDP3051YZ</p> <p>原价2280元 现价1980元</p>	<p>TDP309BIYZ</p> <p>原价1580元 现价1480元</p>	<p>TDL12CZ</p> <p>原价2280元 现价1980元</p>
<p>TDL12BZ 38V 图片以店堂实物为准</p> <p>原价2080元 现价1880元</p>	<p>TDL311-III</p> <p>原价2080元 现价1780元</p>	

诚招:市区门店促销员及南京地区各乡镇经销商
销售热线: 85801377、13912930956 徐先生