

假短了,人多了,商业销售更火爆了

通过对本市 50 家重点商贸企业监测,南京市商务局公布了五一假期三天的销售额,虽然今年五一假期缩短了 4 天,但零售市场销售额达到了 13.2 亿元,与去年五一相比增长 24% 左右。对于增幅强劲的一短假,业内人士提出了三个因素推动增长的看法,一是以往出外旅游的消费由于短假效应,进入当地城市的零售腰包;二是北京奥运会临近,使得家电类中的彩电和电子类消费大增;三是整体物价上涨的因素,使得零售的单客价提高。

购物休闲统领五一
由于假期短了,今年的五一消费发生了一些变化:一是从旅游角度看,短途旅游代替长途旅游,多数消费者选择了短途旅游,自驾游、

乡村游等尤其火爆;二是从顾客来源看,周边顾客多于外省顾客,特别是南京一小时都市圈城市的顾客较多;三是逛街休闲代替在家休息,过去 7 天时间中,居民只有 1—2 天在家休息,现在时间短了,大家充分利用短短的三天时间上街购物或休闲。由此,南京市 12 家主要百货商店的销售额达到 1.4 亿元,同比增长 20.1%。中央商场常务副总经理阎永平告诉记者,五一三天,本地人、外地客、年轻人交替成为消费主导力量。新百商店有关负责人表示,由于天气较热,不少百货商场都以夏令商品打折为促销重点,特别是化妆品、凉鞋和夏服的销售特别好。南京商厦副总经理李洪昌认为,短假使得城市消费势力重新划

分,百货业从中受益匪浅。百货业若能利用短假效应,整体规划一个节中节,会使南京辐射力更强。

奥运让家电业疯狂
苏宁电器、五星电器、国美电器、宏图三胞、福中集团等均于 4 月 25 日启动力度的促销活动,吸引了大量消费者。粗略的统计表明,重点家电、IT 企业共实现销售额 9.1 亿元,增长 20% 左右。

由于临近北京奥运会,围绕奥运主题的促销受到消费者欢迎,特别是手机和彩电消费。气温升高后,家电企业的空调、冰箱、洗衣机、电风扇等夏令商品销售旺盛。另外,IT 企业的家用电脑、新款手机、数码相机等商品销售红火。

此外,大市场因其低廉

的价格再次在假期中受到百姓追捧,金盛百货中央门店和苏宁商品批发中心增长都在 100% 以上。

物价上涨因素不容忽视
记者在五一市场走访中了解到,服饰、珠宝首饰、食品以及家电价格都出现了不同程度的上涨。去年五一期间零售价还在 400 多元/克的铂金首饰,今年上涨到 600 多元/克,黄金饰品的价格涨幅也在 30 多元/克,超市中的油、奶制品等一系列商品都已经不同程度涨价。从统计数据上看,五一期间,涨价类商品中,穿着类销售增长 30.8%,金银珠宝增长 34.2%,化妆品增长 37.2%。有关人士称,据估计,涨价因素贡献了五一期间销售额的 7% 以上。 快报记者 杨坤

三天销售超过去年七天的销售总和 苏宁短假“含金量”更高

2008 年五一假期已经落下帷幕,苏宁凭借全国近 700 家门店不俗的销售业绩,在全国范围内创造了又一个全新的纪录!据苏宁电器南京大区总经理陶京海介绍,今年五一小长假有大作为,三天的销售已经超过了去年七天的销售总和。同时,苏宁五一开业的江宁金箔路店、浦口店销售也创下了当地家电市场的销售新纪录!空调、彩电、3C 等成为这个五一家电市场的主角,冰洗、生活电器等也取得了历史最好的销售成绩。

前方冲锋:空调彩电3C是重镇
据苏宁新街口店长朱春萍介绍,今年五一空调、彩电卖得特别好。环保、节能的中高端空调十分走俏,彩色时尚外观面板的空调成为市民的首选。受奥运年的影响,大尺寸的高清平板电视备受顾客宠爱,各大彩电品牌也开展了诸多促销活动,40 英寸、46 英寸、52 英寸各个大尺寸段平板电视的价格再创新低,苏宁投入的 100000 台特价彩电也被抢购一空。

陶京海告诉记者,今年的五一缩短至三天,但市场需求并没减弱,消费反而更加集中地爆发,市场容量进一步扩大,截至

5 月 3 日南京苏宁完成的销售额,比去年五一同比增长 80%。

后方阵地:服务优势来支撑
如此激烈的前方冲锋,当然需要足够稳定的后方来支撑。其实,五一之前苏宁电器就在全国范围内以百亿元的总备货量完成了五一总攻的所有弹药储备,充沛的货源和合理的产品结构为苏宁电器五一旺销奠定了良好的基础。

作为业内唯一一家始终坚持服务自营的企业,苏宁利用强大且完善的服务后台优势,支撑起了前台旺销的局面。苏宁电器南京地区总经理助理周以祥告诉记者,为配合速度飞快的商品流通,苏宁每天都有近千辆大型运输车运送近十万件商品入库,南京雨花物流基地 24 小时有条不紊地运转,使消费者能够更快地接收商品,并得到安装、调试服务。

继续备战:苏宁促销延续至今日
五一假期虽已告一段落,但考虑到许多市民由于出游或者其他原因没有享受到五一假期的实惠,苏宁电器决定在全国范围内将所有小黄金周促销活动延至 5 月 5 日,以最大的促销力度满足假期返城客流的需求。 快报记者 史丽君

生活提醒

停电预告

5 月 5 日 8:00-12:00 停工农线部分,范围:大厂园东花苑、欣乐新村、欣乐居委会等;8:00-11:00 东善桥变:司家线部分停:水厂站、水文队、万钢结构、江宁经济技术开发区公司、出口加工区管理局、报关站、出口加工区等;8:00-9:30 佛城变:长山线停:中电光伏等。

5 月 6 日 8:00-11:30 佛城变:佛前线部分停:加压站、机场服务区、突破通讯、华晨房产等。

5 月 7 日 8:00-11:00 停铁心线,范围:工农村、水文地热中心、石粉厂、建业佳美建材、驾培中心、功德园、花神庙村委会、沙石厂、金陵建设工程处等。

5 月 8 日 8:00-10:00 停明园线、雨润线,范围:沙洲供电所、胶木电器厂、沙洲电信局;中和二队、雨润广场、星际园、小行工贸、钛白化工公司、小行排水泵站等;8:00-14:00 停大庙 1# 线部分、大庙 2# 线部分,范围:瓜埠镇陈巷村、杨庄村、工大开元、东亚纺织等;8:30-11:30 上木线停:顶津线,山塘线停;8:30-10:30 高塘线部分停,宁镇线部分停:高塘线部分停。

南京市供电公司 停气预告

5 月 6 日 13:00 至 17:00 下列地区停气:武定新村、集虹苑、第四十二中学、武定新村幼儿园、五二八厂区、红花村、旭光里、正学路、蔚蓝星座等一片;标营 4 号周围用户等一片。
南京港华燃气有限公司

五一“小黄金周”家电销售火爆

五一“小黄金周”刚刚结束,记者从各家家电厂家了解到,五一期间各类家电产品销售火爆,消费者在面临铺天盖地的促销活动时,能选择理性消费,高效节能与奥运相关的家电成为消费者的首选。

整套家电成为消费主流
五一期间,南京海尔工贸有限公司销售量达 1.3 亿元,成为五一期间家电销售的最大赢家,其中整套家电产品颇受消费者喜爱。南京海尔工贸有限公司总经理朱新聪告诉记者,消费者选购整套家电产品既省时又省力,更能统一家居的整体风格。同时,购买整套家电产品比购买单件家电产品要省钱,还能获得海尔赠送的各种小家电,如电磁炉、电热水壶等,省下一笔购买

小家电的费用。更重要的是,消费者能享受海尔升级的售后服务——购买海尔整套家电产品的消费者,如果在使用过程中有一件产品出现问题,海尔不但派专业维修人员上门维修,还将为其检查所有的海尔产品,提供安全周到的星级服务。

奥运带来高清平板热销
奥运即将到来,消费者纷纷趁五一假期选购液晶电视,准备收看精彩的奥运赛事。TCL 多媒体南京分公司市场部经理张佐表示,今年小黄金周,TCL 彩电的销量可一点也不“小”。五一三天,TCL 液晶电视销售同比增长 112%,全高清液晶电视销售增长了近 30 倍,其中,TCL 推出的新品 E9 成为消费者追逐的对象。张佐告诉记者,E9 之所以深

受消费者喜爱,主要因为其独有的自然光技术,能让长久收看电视的消费者眼睛得到保护。此外,全高清可录的液晶电视也成为许多消费者的选择对象。

变频空调成市场香饽饽
五一小黄金周,空调进入销售爆发期,变频空调成为今年空调市场最突出的主题和大潮流。据海信南京分公司空调部总经理范学文介绍,今年消费者在选购空调时更注重选择高效节能、健康舒适、长寿耐用的变频空调。他说,五一 3 天里,海信空调的销售量突破 5000 台,其中变频空调销售量占 70% 以上,与去年同期相比增长 86%;高端的直流变频空调比去年同期增长了 220%。

快报记者 郭芷冰

新春送大礼 创富开门红

时代轻卡作为行业的领军品牌,一直走在行业最前沿,在 2008 年这崭新的一年里,时代轻卡敏锐地把握市场脉搏,以“客户价值”为中心,把为用户创造增值价值作为企业竞争核心。时代轻卡的这一营销策略,必将带来轻卡行业竞争格局的一次大转变。

在 2008 年伊始,时代轻卡隆重推出了“新春送大礼 创富开门红”的促销活动。凡 2—5 月份购买时代

轻卡的用户,均有机会获得时代轻卡为其精心准备的海尔电脑、手机等精彩大礼。同时,活动期间还伴有“全程无忧”十免服务,新老用户均可免费体验时代轻卡优质的售后服务。这一系列的活动始终从用户利益出发考虑,进一步展露了其 2008 年以“客户价值”为中心的营销策略。

据了解,用户认同的增值价值主要体现在时代轻卡优质的售后服务和性价



比。据悉,时代轻卡在全国共设立了 446 家服务网点,服务半径仅 58.9 公里,是全国轻卡行业中服务网络布局最合理、服务半径最小的品牌。

品质服务双翼挥舞 瑞风正劲 瑞鹰翱翔

据 2008 年第一季度汽车销量统计,江淮瑞风成绩斐然,突破奥德赛、蒙派克、风行、阁瑞斯等强势对手重围,重回 MPV 市场冠军地位,瑞鹰 SUV 销量也节节攀升,首次超越了一批老牌 SUV 并直逼 SUV 前五阵营。

江淮瑞风的业绩,除了与江淮始终坚持整合全球资源,创自主品牌之路的经营政策息息相关,与其产品外观以及核心技术的改进也密不可分。在瑞风的核心技术上,江淮投入巨资研发出 2.0T 发动机,兼顾节能和动

力性,促成 MPV 动力升级。来自苏物瑞风 A 类旗舰店的消息,近日,凡订购瑞风全系列车型最高可以获得 1 万元装潢礼包。

瑞风的销量重回市场第一,作为兄弟产品的瑞鹰 SUV 一年多来的发展也不逊色,其销量节节攀升,首次超越圣达菲,直指瑞虎。瑞鹰上市以来,在江淮汽车核心技术的支撑及产品谱系不断健全的基础上,瑞鹰的品牌营销越来越受到人们的关注。

品鉴电话:025—58833567 58826567

Java软件工程师 毕业生就业新选择

有关数据显示,目前,我国对软件人才的需求已达 20 万,并且以每年 20% 左右的速度增长。在未来 5 年内,合格软件人才的需求将远大于供给。2012 年,我国软件人才的缺口将达 34.5 万,其中尤以 JAVA 人才最为缺乏。

江苏万和作为 Sun 公司在南京地区的唯一教育合作伙伴,结合 Sun 公司的 Java 系列培训课程,整合大量软件培训项目成功实施方案,独家与 Sun 公司联合推出 Java 软件工程师就业培训课程,为大学生踏上高薪

之路提供了一个优越的平台。万和还聘请了具有深厚的行业背景和丰富的项目开发实施经验的著名软件企业专家亲自授课,保证了教学质量。并与众多软件企业建立了良好的合作关系,使万和的学员能够优先进入 IT 企业工作。

学生现在报名,学费减免 1000 元,诱人的行业,诱人的薪资,诱人的学校,想学 Java 的朋友还犹豫什么,赶紧拨打电话 025-83242999 报名参加吧,欢迎访问:www.wanho.net

挖掘消费者需求 新假日销售全面提升

五星节日普惠延至今日

假日调整后的第一个五一假期,五星电器针对假期缩短后消费者购买习惯的改变,全新定制促销方案,挖掘消费者需求取得明显成效:彩电创历年同期销售最高纪录,空调提升 300%,3C 增长高达 80%。为方便假日出游归来或是喜欢错峰购买的消费者,五星特地吧促销周期延长到 5 月 5 日,有购买需求的消费者可以抓住今天最后一天的时间抢购。

挖掘消费者需求 销售全面提升

记者昨天从五星电器了解到,五一期间,彩电、空调、3C 品类全面刷新销售纪录,彩电创同期销售最高纪录,空调与去年相比提升 2 倍,数码、3C 类产品在节前就掀起销售高潮,数码相机、笔记本电脑增长率高达 80%。全国 14 个分部全面超额完成任务。五星电器南京分部总经理黄寿宝表示:“事实证明,抓住消费者的需求,新假日经济潜力巨大。”

五一普惠延至今日

为方便出游返城人群消费,五星电器特地吧五一促销期推迟到 5 月 5 日。今天,五星全城 17 家门店的产品价格将维持和前几天一样的让利幅

度,五一假期的促销活动也将延续,购买彩电、家影、冰洗、空调、厨具等家电依然可以享受单件满 588 元送 100 元抵用券和 200 元礼品券,单件满 2888 元送 200 元抵用券和 300 元礼品券……单件满 26888 元送 1300 元抵用券和 1700 元礼品券的促销力度;购手机、数码、电脑、白小单件满 888 元送 50 元抵用券和 100 礼品券,满 2888 元送 100 元抵用券和 200 元礼品券。

另外,五星电器加送苏果购物券的活动自假日里开展以来受到消费者的热烈欢迎,消费者在享受直降、赠礼的基础上还有机会得到苏果券。为了保证在五一促销最后一天购物的消费者能享受同样的待遇,五星电器又投入上百万元的苏果购物券。5 日 18:00 以后购物累计满 3000 元的消费者有机会获得 200 元苏果购物券,累计满 6000 元五星送 300 元苏果购物券。与此同时,五星电器“15 日价保”的活动还在继续开展,如果消费者发现当天购买的家电价格高于同城其他家电商家同品牌型号产品,凭有效销售凭证五星给予差价双倍赔付。 见习记者 王凡

国美抢占节后家电市场

空调今天起将持续“价格冷却”

记者昨天从南京国美了解到,五一假期刚过,国美即宣布,空调促销大战即将打响。

“国美电器凭借价格优势、服务优势以及灵活的运作牢牢地吸引住消费群,抢先占据了南京市场的巨大份额。刚刚结束的五一大战,南京国美再一次创下辉煌战绩,今年五一,是南京国美自成立以来,打得最漂亮的一场营销大战,创下了历史最高的销售纪录。针对马上到来的空调旺季市场,南京国美拿出万台空调资源,以优惠价投放市场,确保石城市民过一个清凉的夏天”,南京国美总经理辛克侠如此表示。

据了解,自南京进入“准夏季”以来,空调、冰箱等制冷产品就提前进入了价格大战状态;各大家电厂商开展的各种“空调博览会”“空调峰会”“空调流行趋势报告会”等战略会议,目标直指空调市场。今

夏金陵空调市场必将再度上演火爆大战。针对此,南京国美 12 家门店,已经全部投入到空调全面降价的活动中。这种现象较之于今年家电行业价格攀升,对石城市民来说无疑是一件好事。

据南京国美采购部负责人介绍,今年环保、节能、经济、智能的空调型号颇受消费者欢迎,其中健康、高科技的高端机型已经成为很多消费者的首选。另外,2008 年度各厂家主推的新品和精品,也是吸引消费者眼球的亮点。这些畅销品都在国美门店打出了比往年低得多的价格。

此外,针对空调送装服务,南京国美启动空调“即买、即送、即安装”,并重点打造“空调服务细化”工程,12100 名空调送装工程师将第一时间保证顾客空调安装的及时性和安全性。 快报记者 杨坤