百货旺季的到来,也让南京的大市场们兴奋不已。记者在采访中获悉,聚集在中央门第三商圈的金桥、玉桥、金盛百货等大市场都在酝酿升级提档,在投巨资对硬件环境改造的同时,也在软件环境上全力向百货商场看齐,为旺季的到来备战。

大市场:软硬兼备 全力提速

硬件整体升级

经过近10年的培育,中央门地区已成为名副其实的南京“第三商圈”,一片流金淌银的新财富洼地,让世人刮目相看。以金桥市场、玉桥市场、鑫桥市场等17家大型商场为主,300多家商业网点构成的“第三商圈”,年经营额已超过100亿元。未来几年内,这一带将形成经营面积超过100万平方米的市场群,金九银十,升级已悄然启动。

实际上,第三商圈的升级号角早在今年上半年就已经吹响。4月份,金盛百货开门迎客,以顶级品牌批发零售为主,一改第三商圈档次不高的形象。据了解,中央门西北角的金盛百货店经营面积达6.7万平方米。主体建筑5层,负一楼为停车场,内有直升电梯5部,观光电梯4部,自动扶梯20部,2个共享空间,加上三条大通道占建筑总面积近50%,这在南京百货业态中绝无仅有。

除了新鲜血液的融入,原有几家大市场也相继升级。进入8月,第三商圈的硬件升级已全力提速。

金桥市场的负责人表示,金桥市场的改造将分期实施。一期提档改造项目总投资4.5亿元,预计改造后金桥市场的总建筑面积从目前的6万多平方米调整为7万多平方米,增加的经营面积定位为金桥精品百货市场,以零售为主,批零结合。而和金桥相邻的玉桥市场,则将投入8.6亿进行三期建设,据称,9月中旬,三期工程就将开工。据玉桥市场副总经理汤家华透露,和中央门一带现有的以批销为主的百货大市场不同,未来的玉桥三期将成为南京商业的一个“SNT中心”即“区域总部基地”。三期建成后,玉桥市场将成为全国各地厂家驻宁办事处、区域代理商、经销商和批发经营大户的集中地,规模将达到500户。业内人士指出,由传统的批销市场过渡到区域总部基地,玉桥的此次提升将会带动南京大市场业态的整体水平。

软环境逐步提升

长久以来,南京的百货大市场一直以产品价格低廉给消费者档次低的印象。随着各大市场重新进行市场定位以及软环境的提升,这一面貌正在得到改观。

此前,以金桥、玉桥为代表的南京第三商圈就已经进行了“软件升级”,向百货商场看齐,在南京大市场中率先推出“不满意就退货”的服务承诺,只要顾客在挂牌商铺购物并持有“信誉卡”,自购物之日起本地顾客三天、外地顾客七天内,对所购商品的质量、款式、型号、色泽、规格等不满意即可予以退换。今后,第三商圈的这几个大户将形成明显的错位经营,金桥市场主要侧重于百货类商品的批发销售,玉桥市场主要侧重于穿着类商品的零售,而玉桥三期扩建定位于“总部”概念,招商主要面向全国各地的厂家驻宁办事处、区域代理商和批发经营大户,并配套餐饮、娱乐、商务、信息、停车等多种服务设置,而曾与金桥、玉桥同质化经营的鑫桥,则将侧重经营针织内衣和孕婴商品。鑫桥市场负责人称,在确立了以经营针织内衣和孕婴商品为主的市场定位后,鑫桥已实现了成功转型。除了第三商圈,市区内的百货大市场也在快马加鞭。环北市场定位中高档的二期做得有声有色。

“传统的百货批发市场在上世纪90年代都是商品集散地,以多品种、低成本、低品质的销售模式运作,不太注重质量和品牌,这也符合当时的消费需求。但随着众多连锁销品茂的城市化进程加快,使百货批发市场不约而同走上了品牌‘塑身路线’,这种竞争在一定程度上也加速了不合格商品的淘汰过程。”南大商学院博导成志明教授认为,商业业态充分竞争,综合性百货市场必然将由传统批发向专业化经营裂变。

快报记者 黄建军

买电动车别忽视安全 “开学经济”也要悠着点

快开学了,买辆电动车,给孩子们减轻点学习压力,家长们的这种初衷也让南京电动车市场加入了“开学经济”中,但记者调查却发现,在购买电动车时,家长往往只问价格和性能,却忽视了安全问题,如电动车的限速线有无?即使有,是不是孩子很容易拔掉?而作为电动车商家,似乎在这个方面给家长的提醒少之又少,捷安特、绿源、万成等三家电动车品牌的负责人表示,在售卖的过程中,他们都要求员工提醒家长不要拔掉限速线,保证孩子骑车安全。

记者在龙蟠中路的几家电动车商铺看到,陪着孩子来买电动车的家长非常多。一家店的营业员告诉记者,一个上午她就卖了10台以上,销售真的很不错。

“这个电动车电池好,速度也很快。”这是记者一圈问下来,最频繁的吆喝语。记者问:限速线有没有啊?一位营业员回答说,要这个干吗?我们都是拔掉的,买电动车不就是图个快嘛,谁会要那个玩意。另外一位营业员接着说,现在的电动车限速线一般都是设计在很明显的地方,即使我们不拔,消费者自己就可以轻易拔掉。

记者随后采访了一位正在购买电动车的家长,张先生显然对记者提出的限速线的问题一无所知,他告诉记者,从来都没有问过这个问题,但是由于记者的提醒,他也比较担心,毕竟孩子都争强好胜,特别是骑车,经常几个同学飙速度,很容易出事。

记者了解到,国家对出厂的电动车有严格规定:蓄电池核定电压不得大于36伏、最高车速每小时20公里、整车重量不大于40公斤。因此,电动车的设计中都有限速装置——限速线。但实际上,这根限速线已经成了糊弄人的摆设,因为厂家在生产电动车的时候,基本上都将限速线裸露在车外,顾客购车后只要拔掉那根线就可以达到提速的目的。据交警介绍,电动车引发的交通事故迅速上升。而事故发生的首要原因,就是超速行驶,许多时速都超过了30公里,有的甚至达到四五十公里。“摩托车的速度自行车的刹车,遇到紧急情况根本就刹不住车;电动车材质薄,而驾驶者又没有其他保护措施,高速行驶时,发生碰撞后果不堪设想。”

捷安特的陈经理告诉记者,他们一般给学生电动车的限速都在20公里/小时左右,并且增加了1+1助力技术,即使没有电,电动车骑起来也像自行车一样轻松。绿源的黄经理表示,其实说到底,商家能不能按照安全措施来执行,完全是一种责任,如果一味追求销售额,忘记了身上的责任,显然对自己和消费者都不负责。

快报记者 杨坤

书装奶扮,营养加速度
凡在大众书局南京书城店一次性现金购书满60元(大厂店满50元)送 学生奶1盒、时尚环保袋1个,多买多送,书券不参与。

满48元送雀巢原叶茶
凡在大众书局南京书城店一次性现金购书满48元 送 雀巢原叶茶一瓶,送完为止。

大众书局学生VIP专享礼
凡当日购书满30元并登记学生证和联系方式,赠 MALLY本一个,送完为止。

大众招商联名卡炫彩上市
免费办理:老会员凭会员卡和身份证至总台可免费办理联名卡。
开通刷就送20元书券

精英悦读,专享尊荣
新人新礼:凡现金办理大众书局精英卡即送5元书券。
环环有礼:凡大众书局会员全场连续消费2次每次消费满80元或一次性消费满150元送20元书券或精美礼品一份,多买多送。

万种教辅大联展,多重好礼乐开怀
4F 益智教育馆:新华字典等10种工具书8折,指定教辅8折满58再送礼,学习方法类图书满30元送礼,机工社教辅满30元送矿泉水,周六周日少儿类图书满28元58元98元158元各送精美礼品一份,大圣玩具9折,创想学习桌95折
3F 职场提升馆:家族战争图书8折,《当代经典名著系列丛书》8折,人身修养图书满50送环保袋,购好记点读机P211送护眼仪一台,购英易派学习机XP3000送书包
2F 人文休闲馆:人民文学看看版世界名著满50元送便签本,青春类小说满50元送精美礼品、满100元送指定图书,北京社国学经典精装本85折购2本再送环保袋,购步步高iBox学习机送书包、1G存储卡,学业舟BOO学习机送1GSD卡和礼品,办公文具9折,明亮眼镜指定款原价540元现价260元,海昌隐形眼镜一款原价130元现价78元
1F 时尚畅销馆:《求医不如求己》7折,中奥克藏品柜各种奥运藏品火热上市
更多精彩详见店堂公告,解释权归大众书局所有!
南京书城店 南京市中山东路18号1-5楼 025/86982999 南京湖南路店 南京市湖南路255号3楼 025/83243905 南京大厂店 南京大厂区葛关路298号永利购物中心4楼 025/58373801