



明天就是清明小长假了!这是自去年新的休假制度实施以来的第二个清明小长假。如果说去年的清明小长假对于商家而言是一次“操练”,那么今年,在金融危机的大背景下,各商家更加厉兵秣马,预备掘金这个小长假。“任何一个节点都要抓住!”在南京百货人的眼中,这个清明小长假寄予了前所未有的厚望。

掘金小长假

促销噱头: 春之声圆舞曲

虽然清明的主题是扫墓祭祖,但也是春暖花开、踏青旅游的大好时光,不少市民将春游、购物也安排在了小长假的行程之中。“去年第一个清明小长假的后两天,很多市民来逛商场。但商家是摸着石头过河,难以揣摩消费者心理,结果准备不充分,眼看着商机溜走。”新街口一大型商场的有关负责人表示。

于是,今年各商家都瞄准了春游、交友等欢快噱头。金鹰国际购物中心将主题定为“畅行小长假”,还举行一个男士VIP活动,各位绅士可以在金鹰网上发帖,抒发个人对运动、活力、优雅男士生活理念的感想。网站将随机抽取5名幸运网友,体验“Golfing 新贵族”自然休闲之旅,幸运网友还可邀请自己的一位好友一同体验本次特别活动。大洋百货的活动名为“花开的声音”;苏宁环球进行“踏春记”,苏宁银河主打自己的四周年店庆。金鹰天地则聚焦“我就是FASHION ICON”,为顾客装扮时尚春装。

提档升级: 借机修炼内功

在掀起促销狂潮的同时,各商家也趁着淡季把“提档升级”作为主旋律,在新的市场环境靠内功提升竞争力。

首先就是调整品牌。记者了解到,像东方商城的1至6层,都引进了新品牌,如女装品牌 LUXMAN,STEFANEL、艾温蒂芬、哈芬、纽约克、Thursday Island、AIVEI;男装品牌新引进诺丁山、朗维高、VASTO等。大洋百货已放出消息,4月下旬将“迎驾”著名彩妆品牌 Benefit。苏宁环球则将目光盯在了特色品牌上,比如外贸出口转内销品牌以及湖南路上的独有品牌。

此外,对硬件改造、对服务的软件日渐完善,也是各商家最近的主要动作。据了解,东方商城负责人表示:“今年促销、回馈力度比以往更大更直接,但商家也没有忽略商品和服务质量。提档升级一直都在进行之中。”随着新大楼的落成启用,新百则准备把商场部分的硬件升级,并招大牌入驻,今后的新百商场,可能更像上海的恒隆广场。

【记者观察】

提振信心 商家“押宝”清明小长假

今年的清明小长假,正在酝酿成为被商家寄予厚望的一场商战。

金鹰集团下的三家百货都在加大力度。金鹰采取各部分别促销的方式,春秋款女鞋满300送150、服饰满400送120;东方商城的GUCCI、FENDI、CELINE等大牌全面收券;金鹰天地女鞋、女装均满300送150。

其他商家也不甘示弱,和去年同期相比,都增加了力度。苏宁环球满300送300,而去去年只做了“满400减188”、“满200减28”的活动;大洋百货则是“满100送100”,去年这个时候,仅仅是“满300送250”;苏宁银河更是打出“满98送100”的促销口号,再破山西路商圈的促销底线。

去年还不瘟不火的清明假期怎么突然成为了商家的重头戏?“金融危机的影响不断深入,一旦商场萧条

下来,消费者就会失去信心。我们现在要做的就是哪怕牺牲毛利,也要营造很旺的人气,让消费者充满信心,有正确的消费观念。如果消费者没有信心了,即便那时再搞“跳楼价”,都难以调动消费者的购买欲望。”新街口一大型商场的有关负责人一语道破其中的玄机。

业内人士预测:今年的清明小长假,很可能引发今年的首轮消费高潮。今年以来,商场的销售一直比较平淡,商家对于任何一个节点都希望能多增加销售,同时,最近两周的销售已明显回暖,商家都希望借机小长假推波助澜,促销力度上自然要增加力度,再说,4月份,除了清明小长假外就没有值得炒作的假日节点,各商家都希望用大力度的促销活动带动人气,以此给消费者足够的信心。

快报记者 史丽君

环北大市场牵手红楼大酒店 1500名“小老板”派发50万消费券

杭州派发消费券引发的热潮仍未散去。在南京,一波由大型商场领衔的消费券热才过,大市场也紧跟其后加入了派送大军。昨天,浙江红楼集团对外宣布,旗下的环北服装批发市场和红楼大酒店将强强联合,向南京市民派发50万消费券,环北1500名“小老板”都将参与其中。

作为老城区内唯一的一家大型小商品市场,环北市场仅靠销售男女服装、童装、百货、床上用品,鞋类就带来一年15亿元的销售。但说起环北市场的“诞生”,还真有一番故事。当年,建康路与白下路交会处的新浪潮广场成为烂尾楼,环北市场的东家红楼集团“相中”了这座楼的地理位置、商业氛围、交通运输条件、民众购买力及商业竞争环境,于2001年成功收购了新浪潮广场总共5万余平方米长期使用权,并将其打成一个服装批发市场。

“7年以来,以批发为中心的环北市场,聚集了全国各地有实力和行业影响力的批发商及零售商进驻,主营鞋类、男女服装、童装、小百货、鞋类、箱包、床上用品、窗帘布艺等,填

补了南京服装批发市场的空白。”环北有关负责人介绍,环北市场已经成为老城区内最为成功的大型小商品批发市场。

金融危机下,环北市场也响应刺激消费的号召,市场内1500余名小老板联手,共同派发消费券。“4月正是春装大批上市的季节,环北大市场的业主们也将迎来销售高峰,此次活动,市场内的1500多名业主都将参加此次活动,本周六开始,凡在环北市场购物满100元,即送20元红楼海鲜大酒店消费券;在红楼海鲜大酒店消费满100元,即可抵用20元消费券。”环北有关负责人表示,作为红楼集团在南京投资的两个项目,环北市场和红楼大酒店分跨两个行业,为拉动消费的大环境,两个项目首次“异业联动”,创造新的消费模式。尤其是酒店消费,除了香烟之外,消费券可以在包含酒水、海鲜的范围内使用,“相当于就餐消费全单直接打8折,这在酒店行业也比较少见。”

据了解,首批消费券价值50万,派发时间4月4日~5日,根据派发情况,环北市场还将考虑适时追加消费券。

黄建军 整理





山百大楼
The Shan Bai Lu
Department Store

清货特惠

明折实价SALE

活动时间 4.3 - 4.6

让利4天

- 一楼名品特卖场大型特卖**
万里南京独家专场大型特卖会50元起、卡鳄40-130元
毛衫混绒衫全面清仓50元、威利服饰138元、梦特娇毛T88元
- 门外广场百辆花车清货**
毛毯15-75元、明璐童鞋20元、富钰内衣25元、
毛衫39元、海螺、洛兹衬衫29-120元…… (4.4-6)

二楼女装、针织衫春季新款展销会 盛大开幕

现价现折上再打8折

参加品牌: 福太太、美仑美奂、佩柏莱坦、淘玉梅、斐丽、德菲蒂奥、米兰登、工农兵、鳄鱼、三枪、顶呱呱、非洲野、丽丝特、帕兰朵、格拉萨斯、法诗菲……

- 裴丽特惠 50元; 鹏瑶、康尼威、维客多女裤特惠 50元;
- 佩柏莱坦特惠 5折; 樱花季节风衣 50元/件;
- 家居服特惠酬宾: 歌帝 30元; 雅丹妮 49元; 飞马 44元; 美标 70元; 羊毛裤 39元;
- 三楼休闲、精品换季特卖: 沙驰 80元 梦特娇 398元 七匹狼 85元, 袋鼠 198元 金狐狸 198-698元 太子龙 71元 杰翰 198元; 九牧王西裤 120元 虎都 159元 红豆 80元;
- 四楼蚂蚁童装特惠 2折; 安踏运动鞋特惠 99元; 双星运动鞋特惠 5折; 花花公子运动服 5折;

全市独家特卖

阿莱毛衣 50元; 天意菱绸特惠 5.8折; 劲草样衣 50元;
天之韵桑蚕丝独家特惠 70元; 独角戏满 300 减 100 现金;

山百西服衬衫节 满100减40 买一送一

新款西服、衬衫另赠皮带、领带、衬衫

参展品牌: 雅戈尔、罗蒙、花花公子、洛兹、红豆、恒源祥、海螺……

西服: 雅戈尔满 200 减 50元 罗蒙 1-7折 花花公子 3-6折,
衬衫: 海螺、洛兹、红豆买一送一, 名品衬衫 29元起特卖
恒源祥、海螺新款满 100 减 40元,

婚庆礼服内衣荟萃

陶玉梅新娘礼服套装 168-198元;
罗德斯兰礼服套装原价 1695元/现价 598元, 礼服上衣特惠 200-300元;
富钰婚庆系列内衣 3-5折; 歌帝新娘内衣 120元/套;
三枪全棉红色内衣 99元/套; 飞马红色莫代尔内衣 82元;

珠宝满 1000 减 700
参加品牌: 南华宝庆、普拉特、富宝星、中宝嘉得 (限钻石镶嵌饰品 4.3-6)
金至尊: K金 8.5折、钻石饰品 8折、钻石工费 8.8折
中国黄金: 黄金饰品比市场价每克优惠 5元;
明牌: 黄金饰品每克优惠 10元;
瑞士进口表 8.5折, 罗西尼、依波、天王 8折
罗莱床品全场 3-5折; 全棉纯棉毯 20-75元

同期隆重推出精品袖扣衬衫展销会

靚鞋 3-7折 万里 4折; 木禾 3折; 山百惠 5折;
金利来、梦特娇、花花公子、鳄鱼恤 6折……
百丽、天美意、千百度、百思图、星期六、他她 50元起; 富贵鸟特惠 5.5折;
森达 98元; 吉祥鸟 4.5折; 欢腾特惠 5折;

销售热线 025-83238013 传真 025-83303197

http://www.nj300.com

地址: 南京山西路百货大厦有限公司 中山北路107-141号