“走,刷卡去。”临近下班的时候,同事小刘洒脱的一句召唤,让几个女同事纷纷拎着包,跟着她直奔金鹰“血拼”。原来金鹰正在上演店庆大戏《金彩壹拾叁禧周年庆》,本周的剧情主题是“金彩升级,狂欢集结”,敏感的消费者们早已捕捉到详细预告。昨天下午,记者在金鹰购物中心店堂内看到,服装、内衣、鞋类、化妆品、珠宝首饰等各种与时尚沾边的消费品均列入了商家的促销清单中,每个柜台前都人满为患。4 月 18 日的集团庆典当天,一楼化妆品专柜 VIP 客户购物可获得 5 倍积分,另外还有当场兑换的电子券,实惠多多。

金鹰金彩升级,狂欢集结

本周上演店庆大戏《金彩壹拾叁禧周年庆》

第一场:

《风车舞动幸福来》

“我听说只要把自己的心愿写在风车上,然后插在一个有风的地方。幸福就会像风车一样转动。听说很灵的。”拿着金鹰赠送的金色小风车,张小姐满心欢喜,她告诉记者,金鹰门前的风车设计,成为了新街口商圈一道亮丽的风景线。每天下班路过金鹰,看到手上拿着金色小风车的顾客脸上洋溢着笑容,自己就忍不住进去逛逛。

“快乐是会传递的,就像这个小风车一样,这是我们金鹰为店庆特别制作的。”金鹰购物中心企划部相关负责人介绍说,此次小风车虽然成本很高,但为了回馈 13 年来消费者的风雨同舟,所以小风车全部免费发放。

此外,本月 18 日至 19 日,与金鹰同一天生日的 VIP 客户凭身份证登记,金鹰将会奉上店庆生日礼 HR 或娇兰礼盒一份。同时,购物就能够从专柜领取到特制的环保手袋,满 1000 元还可以额外获得精美钱包一个。所有礼品在设计和选料方面都非常考究,加上绚丽的色彩,把美好和幸福传递给每一位顾客。

第二场:

《超低折扣牵动你心》

4 月 16 日至 19 日,全馆(含 6F 厨具)500 送 200、女鞋 300 送 150+VIP 原折扣、镶嵌珠宝 400 减 200、4/16 化妆品 680 送 100、4/18 化妆品 5 倍积分、4/18–19 名品女包 5 倍积分、儿童 300 送 120、运动 400 抵 120、小家电 8.8–9 折、数码电子 1000 送 50。

“本次活动 70% 的品牌都参与进来,这是非常难得的,品牌参与度空前,是以往活动不可比拟的。其中依恋、宝姿等品牌还会有惊喜促销活动。”企划部负责人表示,4 月 16 日至 19 日金鹰将进一步加大力度促销,届时,春季新品全情参与,化妆品、数码电子、小家电等平时鲜见促销的品类将特别推出 2009 年周年庆促销专场,同时女鞋全面买一赠一。此外,4 月 17 日至 19 日,全馆购物满 500 元凭小票加 30 元即可购得 68 元品牌枕一只,满 800 元凭小票再加 50 元即可再购得 298 元品牌夏被一床,单张小票限购 1 次,每日供应夏被 1000 份。

第三场:

《慢生活中找乐子》

“我喜欢在金鹰逛街,因为这里服务好、品牌时尚、环境舒适,主要化妆品品牌特别全。BOBBI BROWN、希思黎、HR、兰蔻、香奈儿,国际一线品牌都能找到。”正在逛街的史小姐告诉记者,如果要在南京商圈选出个商场最佳来,光是在化妆品这一块,她就要把自己最忠实的一票投给金鹰。

据调查,金鹰所拥有的 VIP 客户数量在南京商圈里名列前茅,而每年与 VIP 客户互动的促销活动更是开展得如火如荼。今年店庆也不例外,女性 VIP 客户可以参加“金彩慢生活”的 VIP 聚会,不仅能学到精油养生方式,还可以跟着 Dior 的彩妆师学习化春季妆容的技巧。男性 VIP 客户也可以参加绅士之旅,享受高尔夫的惬意。

“2008 年金融危机爆发,面对严峻形势,我们金鹰却保持了利润、利税双增长。2009 年 1 月同期销售增长 40%–50%。”金鹰集团负责人表示说,未来金鹰将继续秉承“比承诺做得更好”的服务理念,实现国际化永续经营。

快报记者 闫弋