



三天也当一周过

将三天小长假做出七天的销售业绩,这个看上去不可能完成的任务,却被南京的商业大佬们在今年的五一期间实现了。窍门?很简单,提前引爆五一商战,向有限的时间要无限的可能。

半天的阴雨并未影响到南京商家在五一小长假的“收成”。南京商业的假日盘点出炉后,让人看到了这个小长假蕴含的能量,商家使出浑身解数造就的这个五一,再一次次流金淌银,百货商场、超市、大市场“三驾马车”联手发力,带火了五一商业。

如同突然升温的天气一般,南京的消费市场在“五一”期间迎来了井喷,积蓄已久的消费能量在三天之内集中释放。三天假期到各大商场走一遭,便可充分感受假日消费的灼人热度。5月1日一大早,四面八方的市民如潮般向新街口商圈涌来。在新百、中央等各大商场,收银台、试衣间

等场所更是长时间处于排队状态,商场内转角处,过道不时可见席地而坐的消费者。“这样的火爆场面一年中也就一两次,人流量就是五一消费流的代名词。”新百商场销售员表示。不少时尚女性“扎”进商场就直奔夏装了,部分品牌夏装在这三天甚至出现了抢断货的现象。“与往年的黄金周相比,今年‘五一’期间广场内的人流量可能要翻上一番。”此外,新百钟表部的销售人员透露说,价格上万元的名表每天都能卖出去好几块,整个名表的销售比去年同期增长了40%。

按照往年的惯例,家电卖场都会集中在节日期间推出大量的促销活动,特价机、返现等具有“杀伤力”的噱头都会集中在假

日期间,但在今年五一,受假日调整的影响,消费者购物越来越理性,提前买家电、团购家电越来越明显,甚至成为一种主要的家电消费趋势,记者在采访中发现,尽管和每次黄金周假日一样,苏宁、五星、国美三大卖场都会早早地预热,但促销政策却提早了一两天。今年五一期间,让假期提前开场的愿望更为强烈,家电巨头们都希望在有限的三天时间里完成更多的销售,正因如此,家电大战在4月30日就正式拉开。

对于即将到来的母亲节,家电卖场都会集中在节日期间推出大量的促销活动,特价机、返现等具有“杀伤力”的噱头都会集中在假



一年一度的母亲节已成为新的商业热点 资料图片

“亲情经济”贯穿五月

月初的五一,月末的端午,假期一头一尾,让商家并不缺少闹猛市场的由头,母亲节适时地出现在月中,将五月商业的头尾贯穿起来,为感恩而生的“母亲节”正在成为五一喧闹的延续,并为五月份剩余的日子造势。

是一份贵重好礼,还是一句温馨的问候?南京人已经习惯了用各自不同的方式度过母亲节,每年,商家都掘得满盆金。一年更胜一年浓的“亲情经济”,让节日

日趋商业化的今天,也成了一个全社会的行为。

这两天,母亲节的主题大战已徐徐拉开,商家瞄准了亲情招牌。“感恩回馈”“妈妈,我该拿什么来爱你”“母亲节特惠”……距离母亲节只剩几天,习惯了节日营销的商家已经开始提前备战,有商场人士预测,母亲节作为黄金周后的第一份“甜点”,将带动长假后的市场消费进一步上扬。记者发现,在各大商场,凡是适合

女性消费的场所或商品,都开始渗透“母亲节”的概念。从部分商家促销内容来看,化妆品、保健品、时装等领域居多。

记者在采访中发现,部分商场关于母亲节的主题招募活动在四月中旬就拉开帷幕,活动主题大打亲情牌。据介绍,六成以上的年轻人选择购买珠宝首饰作为母亲节礼物,而为了攻占母亲节市场,各大珠宝商纷纷推出新产品,抢占女性消费市场。

对于即将到来的母亲节,陶书记并不希望儿女们买多么贵重的礼物送给自己,“只要孩子、孙女们都回来,聚在一起吃饭、聊聊生活、工作上的事情,就是给我最好的母亲节礼物!”

对于即将到来的母亲节,陶书记并不希望儿女们买多么贵重的礼物送给自己,“只要孩子、孙女们都回来,聚在一起吃饭、聊聊生活、工作上的事情,就是给我最好的母亲节礼物!”

绿源电动车

◆中国驰名商标 ◆国家高新技术企业

绿源五一巨献 千万豪礼 规模空前

活动日期:09年4月30日-09年5月10日

惊喜一

您猜不到的价格!

最后3天,倒计时抢购!

原价:2699元 特价:1??元

绿源防盗金刚

●工字拉丝 ●防盗锁 ●BM防撬

●防盗各部件

●防盗