

# 商业消费周刊 Biz

以专家的眼光诠释商业动态

## 南京版“奥特莱斯”

如同几年前“销品茂”闯进南京人的视野一样,“奥特莱斯”这样一个崭新的商业业态正在成为流行。

在上海、北京,“奥特莱斯”已不再新鲜,而对于南京人来说,6月18日,即将登陆河西新城华丽的金鹰特惠中心却仍是神秘。虽并未冠以“奥特莱斯”的名头,但已让南京人对这种新颖商业业态投以了热切的关注。

本期《商业观察》,就为您解读南京版的“奥特莱斯”——



### 消费紧缩引发“奥特莱斯”现象

“奥特莱斯”被称为“品牌直销购物中心”。目前,中国的奥特莱斯主要有北京燕莎奥特莱斯、上海青浦奥特莱斯、上海美兰湖奥特莱斯等店,奥特莱斯已然成为商业新业态的流行趋势。而南京金鹰在2008年12月在华侨路和管家桥交界路口西南角创建

了“金鹰特惠馆”,为“奥特莱斯”这种业态正式进入南京商业试水。据记者了解,开业当天,仅1000平米的卖场业绩突破了50万,且每天的业绩都保持在20万左右。

“特惠中心凭借金鹰集团化连锁优势,得到各大知名品牌强有力的支持,厂家直供式销售超低价优质商品,开启了名品折扣店在南京的滥觞。”金鹰集团相关负责人介绍说,“奥特莱斯”以“小价格大品牌”吸引了大批钱包不鼓、眼光不低的品牌向往者。

对南京人来说还显陌生的“奥特莱斯”,已在国内其他一线城市引领了新的潮流。相关数据显示,燕莎奥特莱斯年营业额已达10多亿,上海青浦奥特

莱斯,目前有品牌商家130多家,armani、杰尼亚等国际顶级品牌都有入驻。业内人士认为,造成奥特莱斯在各大城市争相出现的现象,主要是在目前消费紧缩的情况下,中高端商场人流减少,不过钱袋子虽然缩水,但人们的生活品质还得保持,因此奥特莱斯优势凸显,成了最佳的“淘宝地”。而奥特莱斯成功的关键在于,拥有足够的知名品牌、足够的折扣和完善的配套服务,国际流行的奥特莱斯商业模式能否在南京焕发生机,还需要市场、时间的检验。

### “轻松购”理念为都市人减压

选择一个让自己逛起来悠然自得的商场不容易,但是一旦拥有,那无压力的慢生活也就随之而来了。某IT公司的肖先生每天晚饭后都会陪妻子上街逛逛,哪怕工作再忙每周也要去两次华侨路上的金鹰特惠馆采购一番。

“我很享受在这个大卖场里淘价格便宜且相对时尚的品牌服装,营业员不会催着你,顾客可以不急不忙随意挑选,让我的购物环境没有任何压力。”和肖先生一样,大部分顾客会到品牌折扣店中释

放他们追求品牌的欲望,以较低的代价维系其品牌情结,从而形成了性价比较高的购物中心——奥特莱斯。

“目前国内消费市场的时尚化程度仍在不断提升,品牌数量继续呈现倍数增长的状态;但是受经济环境的影响,大部分时尚商品动销不良,确实存在库存积压的情况。”金鹰购物中心企划部负责人告诉记者,金鹰特惠中心力推“轻松购”消费理念,力求在为消费者提供高品质商品的同时,释放消费者的购物压力,一方面为消费者的钱包减压,另一方面将成为消费者随之而至的购物理想场所。

该负责人介绍说,即将开业的金鹰特惠中心位于高档社区密集地带,具备使周边社区居民在距自己居所的咫尺之地尽享休闲购物的巨大潜力。在上下五层、面积达四万余平米的营业空间内,呈现了品类齐全的优质商品,容纳国际一线大牌在内的百余家知名品牌。“所提供的商品虽系出名门,却并非曲高和寡。超低折扣,质优价廉,可谓“小价格大品牌”,将在最大程度上为消费者的钱包减压。这正是适应当前经济形势的明智之举。” 快报记者 闫弋

### 延伸阅读

#### 什么是“奥特莱斯”

“奥特莱斯”是英文OUTLETS的中文直译,其原意是“出口、出路”的意思。

在零售商业中专指由销售名牌过季、下架、断码商品的商店组成的购物中心,因此也被称为“品牌直销购物中心”。在欧美当代商业社会中,OUTLETS是最为流行的一种商业业态。突出特点是:销售驰名世界的品牌。品牌纯正,质量上乘不说,低至1至6折的销售价格非常诱人。

OUTLETS在美国已有100多年的历史,仅在美国就有300个大型的OUTLETS购物中心。英国、日本的规模较小,美国小的由几家店构成,大的近200家。

#### 奥特莱斯在中国

上海 上海的外LETS位于青浦沪清公路2888号,分A区、B区、C区。A区都是些世界名牌,大都是打4.5折。B区都是些较大众的品牌,价格一般都比市场上便宜100多元。

北京 在北京有几处,其中,燕莎奥特莱斯购物中心是燕莎友谊商城的第一家直属分店,也是国内第一家规范的品牌直销购物中心,位于北京东四环路的北工大桥边。



SUNING 苏宁银河

The blue summer 2009

# VIP 狂购节

活动时间 6/5 起

凭苏宁银河百货和苏宁电器VIP卡以及南京各百货商场VIP卡均可领取920元(460元x2张)入场抵用券

满108元抵50元券后  
再单件商品送30/60/120元刮刮卡一张  
(活动细则详见店堂公告)

<p><b>贵宾额·健康</b></p> <p>在参加商场各档优惠活动基础上,购物可再参与抽奖。一等奖,苏宁大海西(店)旅游及大海湿地双人一日游;二等奖,南山国际高尔夫球会练习券;三等奖,苏宁银河定制健康体检。</p>	<p>1F/4F SHISEIDO 满96元减23元</p> <p>L'OREAL PARIS 满98元减20元(6.6-6.14)</p>	<p>购非黄金类满1000元加赠3000VIP积分</p> <p><b>周大福</b> (当即兑换80元礼金券)</p>
<p><b>贵宾额·礼享</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>•VIP会员持卡消费满400元以上赠送苏宁银河定制健康体检;满588元以上赠送南山高尔夫球会练习券。</li> <li>•刷卡消费银联信用卡累计满额赠精美汽车杯(以消费金额为准)</li> <li>•刷卡消费满1000元,获赠苏宁银河定制健康体检一份。</li> <li>•另有更多好礼请亲临现场!</li> </ul>	<p>购非黄金类满1000元加赠5000VIP积分(当即兑换100元礼金券)</p> <p>STACCATO fed 满108元抵用50元券,再送刮刮卡或满100元送100元电子券</p>	<p>亨吉利世界名表中心</p> <p>购指定品牌手表,即加赠30000积分(直接抵用600元礼金券)</p>
<p><b>贵宾额·时尚</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>•贵宾卡优惠申办中,会员可免费停车,刷卡消费获赠500积分,消费满1000元再送价值200元的精美造型现金卡;</li> <li>•贵宾卡购物满2元立减1元至5元不等惊喜礼券一份;</li> <li>•另有更多好礼请亲临现场!</li> </ul>	<p>2F CORDIER 满308元抵50元券</p> <p>3F/5F ESPRIT G2000 满300元减100元</p>	<p>Kaltendin VERSINO BALONGACO HUSH PUPPIES</p> <p>SAINT LUCK 满300元减50元</p>
<p><b>贵宾额·乐兑</b></p> <p>苏宁电器会员凭会员卡可在苏宁电器各门店兑换苏宁银河购物券。苏宁电器会员可在苏宁电器指定门店(新街口店/尚友店/河西店/山西路店)或苏宁银河百货申请苏宁电器会员积分兑换苏宁银河购物券,等同现金使用。</p>	<p>La pargay adidas 满108元抵50元券</p> <p>6F Nike Mizuno 满70元抵20元券,满100元抵30元券,满170元抵50元券</p>	<p>Barbie 米奇 满108元抵50元券</p> <p>Tony jeans 满118元抵50元券</p> <p>adidas 满80元抵20元券,满120元抵30元券,满200元抵50元券</p>

阿思家 阿芙萝 雅芳婷 均参加满108元抵50元券,再送刮刮卡活动,另赠精美礼品。