

商业消费周刊 Biz

以专家的眼光诠释商业动态



品牌调整唱主调

货业将怎样表现,各商业大佬都在盘算自己的线路和航向,但无一例外都定下了“调整”的主旋律。

在度过了“五一”小长假和母亲节的销售波峰之后,南京的各大商场曾一度进入销售淡季。不过,六月下旬的迅速回暖,直接让七月份的市场红透一片天。作为夏季商品热销季节,七八月间是一年中购物最为活跃的时段之一,同时,和秋冬季商品相比较低的“客单价”,也让商家们在七月间的业绩噌噌“上”,赢得了不错的收成,完全没有了传统印象中的淡季之说。记者在采访中发现,和往年相比,今年商家在夏季款商品的更迭上也加快了速度,不少品牌已酝酿着最近一两周就推动秋款的上市,自然,夏季商品的主导折扣季也会接踵而来,只不过,这种更替将会提前一周左右的时间。业内人士道出其中的奥妙:如今的商家已提早出清,货品较齐全,此后的“夏装尽折”阶段,虽然折扣更低,但货品会出现断码,现在出手淘货,价位时机应该都比较合适。

此外,七八月之交也是苦练内功的大好时机,众多商场借此机会进行品牌调整。“虽然都是调整,但

各商家进行品牌更迭的初衷却不尽相同。”中央商场常务副总阎永平分析说,进行品牌调整是商家的必修课,此外,今年正值国际金融危机,对商场来说,品牌调整的意义更重大。某商场的一位负责人向记者坦言,金融危机的爆发对很多百货店的销售业绩产生了负面影响,商家必须提升货品质量,增强对顾客的吸引力,以应对当前不景气的经济环境。

除了外部经济形势的压力迫使商场进行合理调整外,商圈日趋白热化的竞争环境,也成为商场加紧提升品牌档次的另一大原因。记者发现,不光是老牌商场高举调整的大旗,多家新兴商场同样在进行品牌更换。对此,一位资深商业专家表示,百货商场每年都会进行品牌调整,淘汰销售业绩最差的,引入新鲜血液,或者进行品牌位置布局的重新分配,对于购物中心来说,根据项目客层定位进行品牌的微调也是其常规动作。“这种品牌调整一定要遵循自身的客层定位。除了利用品牌调整优化自身结构外,商场还应同时完善其功能性,以辅助商场的品牌调整。”

快报记者 黄建军

七月的“年中庆”黄金档还犹如昨日,八月的热潮就在火爆的促销气氛中迎面扑来了。一个月的喧嚣告一段落,又一个新的开始开启了南京百货人的企盼。

日历牌翻到了七月的最后一天,就像名叫“七月”和“八月”的两个舵手交接一样,身处中国商业最活跃的城市,南京人已经习惯了这种更替和交叠。下半年的南京百



活动时间:7/30(四)▶8/2(日)

特约商品除外,活动详情请见各专柜明示
全面接受东方、金鹰积分卡

轻松“价”期 乐透抽奖

09积分返利 年中加倍兑换,全场通用!

VIP 积分5000兑200元现金券
每卡仅限1次,1级封顶,限量兑换,兑完即止

中奖百分百 每日一中1000元现金券大奖!

全馆消费满300元即可参加幸运抽奖,更多奖品:
时尚拎袋、美界造型、五台山健身、乔竹美食、SPA、冰爽饮料.....

服饰鞋类全面5折起

GUCCI等国际名品进入终极折扣期
1F.(7.31-8.4) CK、GUESS 5~7折特惠专场
5F.即日起 acupuncture 2~6折特惠专场

清颜靓“妆”

CHANEL LANCÔME Elizabeth Arden
SHISEIDO等 单柜累计
1F化妆品全面 400抵40 多买多抵 不封顶

女包积分冲刺

COBO FION Pelletteria
500加赠3000积分 当即兑换电子券 限送两级

运动由我

5F运动单柜累计
200减50

品味生活

6F厨具单柜累计(8.1-8.2)
500减100



免费看“麦兜”,免费拿“米奇”!

满300送《麦兜响当当》1张
满500送《电影兑换券》2张



满480赠价值48元米奇密封保鲜盒一个
满980赠价值98元米奇黑白写真沐浴组礼盒一个



购物享受 免费停车

时尚金鹰网:www.g00000.cn
微博东方网:www.163.com

地址:中国南京中山南路2号

顾客服务专线
800 828 0868

东方商城
ORIENT DEPT. STORE