

# 商业消费

◎以专家的眼光诠释商业动态

## 周刊 Biz

# 八月起锚

## 南京百货群雄蓄势冲刺

换季、学生消费、周年庆、VIP节……看上去没有大的节假日的八月商业档期,没有了暑气,却仍不缺少热度。下半年的南京百货业将会行驶出怎样美妙的航线?商业大佬们都已起锚,拉响汽笛,开足了马力。

除了农历七夕,八月份缺少重大的节庆假日,尽管如此,但从目前的销售统计数据来看,各大商场的表现都要好于六七月份。中央商场常务副总阎永平表示,进入八月,南京的气候凉爽,“伏天比较少,适宜购物,这在客观上也为商场的销售奠定了基调,同时,换季消费以及学生消费也保证了八月份的商业表现不会差。”

夏秋换季,必然是延续八月的商业主题。秋款的上市,加速了夏款的退潮,也给消费者带来了一年中最实惠的打折季。记者在走访新街口新百、中央、金鹰、大洋等多家商场发现,在秋款逐渐登堂入室的同时,打折的夏款已充斥了各个楼层,很容易看到低至5折、6折的促销招牌。“还有一个星期左右,夏款就全面下柜了。”在大洋三楼,某品牌服装柜台的柜员告诉记者,最近的夏装折扣已经到了最低谷,“一些秋款已经上市,下周,基本上就很少看到夏款了。”

与此同时,开学前学生消费也集中在八月份,这也让商家们增添了不少

底气。更值得一提的是,南京的百货人历来都有有节做节,无节造节的传统。针对学生消费特点,中央商场就有针对性地做一些主题促销,如联手阿迪达斯、李宁等品牌,进行运动休闲装的特卖。“中央商场有关部门负责人透露,最近的一次箱包主题促销,取得了50万的销售,比去年增加了一倍。”“掘金”暑期档,做足学生消费,让商家们收益颇丰。此外,8月8日的全民健身节表现不俗,正在酝酿中的七夕情人节也备足了促销弹药。各路商家都在积极寻求卖点,制造噱头,南京新百迎来了周年庆,促销力度空前,金鹰VIP节也不甘示弱,打出组合拳,山西路商

圈的苏宁环球和苏宁银河也相继推出各自的主题促销。

“这一波销售热潮,商场格局和品牌的调整仍在悄然进行中。”有关人士表示,八月份的档期,决定了其作为一年中百货商场调整优选的地位,淘汰销售业绩最差的品种,引入新鲜血液,或者进行品牌位置布局的重新分配,对于商场来说,都是必做的功课。“这种品牌调整直接影响着下半年的经营,把握消费者的消费心理变化,及时更新品牌结构和完善商场功能性,并有针对性地进行促销活动,将为下半年打好头炮。”

八月,只是一个开始。  
快报记者 黄建军



上海唯一视觉  
**南京圣蒂娅**  
WEDDING PHOTO

中国婚纱摄影之王“上海唯一视觉”  
**入主·南京圣蒂娅**  
罕见惊爆套系全套婚纱照  
**1880元送100张照片**  
限时**72**小时大抢定



圣蒂娅西祠域名 <http://iloveyou.xici.net>

体验海派时尚摄影风格 尽在南京圣蒂娅

爱情坐标: 南京市东大街218号 外文书局旁

咨询热线: 025-84659068 84616712

公交线路: 2、31路、观山、313路、882路、15路、大行宫南地下  
1路、3路、25路、5路、801路、大行宫南地下

**P** 龙台国际收费停车场  
长安国际收费停车场  
新世纪广场收费停车场