

# 商业消费周刊 Biz

◎以专家的眼光诠释商业动态

感恩周  
非常完美



## 「感恩消费」温馨一周

昨天,第25个教师节如期而至。由此引发的“感恩消费”成为了本周商战的导火索,迅速在南京各大商圈蔓延开来。

实际上,早在周一,精明的南京商家就早早瞄准了教师节的商机,各大商场、商店内推出了各式的“感恩礼品”、“感恩回馈”、“感恩教师节”……在几个商圈的主力商场中,各式各样的教师节感恩牌纷纷亮相,各类促销多以折扣、返券为主。“感念师恩,真情回馈”、“老师,你辛苦了”、“感谢教师,所有商品8折”、“教师进店有礼”等广告标语各有特色,凭教师证享受打折优惠和获赠礼品是商家相同的促销手段。做得最充分的苏宁银河,甚至将教师节与中秋节创意性联动,量身定做了“初秋挥杆,礼遇恩师”的主题活动,将钟山国际高尔夫

的练习场套票也加入到了促销资源之中,促销活动也搭上了车,拿出新上市的秋款搞起了“满300送300”的美丽加分活动。记者在采访中还发现,黄金、珠宝类的商家很贴心地给出了一些增值服务,诸如凭教师证可享受免费清洗外观等服务,深受消费者欢迎。

尽管教师节不是一个传统的消费节日,但对于已经把“有节借势,无节造节”的商业促销把玩娴熟的南京商家来说,仍旧是一个可以炒热市场的噱头,商家们借机热推“感恩消费”的热情不减,小礼品的销售量明显上升。只不过,因为是工作日,这个可被当作促销噱头的节日并不让商家们过瘾,结合上周末的常规促销,拉长为一周的主题,成了众多商家共同的心声。于是,“感恩消费”就有了足足一周的

生命力。

每年,商家渲染下的教师节,都难免淹没在世人认为商业味道过于浓重的批驳声中,只是,不管怎样,是商家的推波助澜,让人们在参与商家的促销互动之中,自然而然地带上了感恩的一份心情,整个城市的气场都在被这种情绪感染着,空气中,都是温馨的味道,这样的感觉,让商家也觉得舒服。“实际上,我们并未指望教师节这样的节日能拉动多少销售,中国人讲究情感纽带的维系,我们的促销

也不是鼓励学生给老师送厚礼,而是要在这样的纪念日中,烘托出一种对教师群体关注的氛围,消费主体是谁、消费什么不重要,更重要的是心意表达,人文关怀的诉求表达需要一个出口。”新街口某大型百货的企划部负责人道出初衷,“对这个节日没有过多的渲染,只是在环境上装点得温馨一些,针对教师群体进行细分,给予特别的优惠,有些促销资源完全就是商家贴送,并不以盈利为第一目的。”  
快报记者 黄建军



9.10 ▶ 9.13  
仅此4天

集结秋季最新款 独家赠礼 超值饕享

秋装新款满400送100电子券

镶嵌类珠宝400减200 儿童区200送60 adidas 300抵60

当日累计购1F化妆品

880元 6000分 120元  
满1680元送13000分兑260元券  
3000元 28000分 560元

多买多送,积分当场兑换,礼券全场通用(部分品牌除外)

VIP专属赠礼 当日累计购1F化妆品



满1680元  
凭VIP卡领HR  
780元礼品  
会员卡当日限领一次



因参加活动不参加  
消费金额前十名顾客  
获赠LA MER 65分钟  
海洋系列2300元尊  
宠奢华护理一次

Kanebo KOSÉ OHUI ~H<sub>2</sub>O+ 3倍积分 同时参加中心活动

真情回馈



教师节  
特别礼遇  
9月10日当天

(凭VIP卡及教师证 每月领一盒) 凭教师证购1F化妆品 满880元领礼包一份

魅力加享

中国银联  
当日累计购  
1F化妆品

刷中行信用卡  
满880元送50元券

刷中银金鹰联名卡  
中行白金卡 钛金卡

满3000元送100元券  
两档活动不可兼得,每日单卡限领一次

魅羽传奇  
Cosmetics Festival  
秋季化妆品节

详情请店内明示