

第二站
苏果超市

“巧妇”购物经:“巧妇”们注意找准苏果定期推出的特价菜,如最近的“秋冬风暴”系列,价格比农贸市场便宜不少;另外,在下午4点、7点等商品出清的时间点买,也能省下一笔。

苏果从田头拿菜很给力



“秋冬风暴”商品受追捧 青菜只要0.48元/斤

“苏果的青菜只要0.48元/斤,比农贸市场便宜了一半都不止!”家住解放路的陈大妈一大早就在苏果超市解放路店买了两大包青菜!“一早上先去的农贸市场,青菜卖1块钱,来苏果一对比,真便宜不少。”记者在苏果转了一圈,发现让人欣喜的不仅仅是青菜价格,蔬菜区白菜0.68元/斤,山芋0.5元一斤;生鲜区前猪腿肉9.38元/斤,猪肚17.8元/斤;水果区砂糖橘3.8元/斤,脐橙2.68元/斤,不少市民把这些特价菜围了个里三层外三层。

苏果相关负责人介绍,这些商品都属于苏果最近推出的“秋冬风暴”系列,这是苏果针对物价上涨做出的应对措施,每个品类每天推出几款特价商品,以低于市场价的价格销售,是淘实惠的“巧妇”们不能错过的商品。另外,苏果超市的一名导购告诉记者一个小诀窍,苏果超市每天下午4点会推出一个特价面点,比如原价1.4元/个的烧卖只买0.5元,每天傍晚六七点生鲜类商品开始出清,价格也会降下来不少。“要在这几个时间点抢到特价菜,要

点是动作要快,时间要准。”据悉,苏果即将开打“价格保卫战”,针对油、盐、调味品、卷纸等敏感性民生类商品进行“锁价”,以极低的利润甚至以零利润销售。

43个果蔬生产基地 苏果低价有“底气”

最近菜价飞涨,超市为什么能以这么低的价格推特价菜?苏果超市生鲜采购部的相关负责人告诉记者,苏果的菜价之所以能压得这么低,主要是因为从种菜的农民手里直接拿货,省掉了不少中间环节,节约了成本,价格自然也就低了。“目前苏果在全国建了43个果蔬生产基地,农户和商家签订意向性协议书,由农户向超市直接供应农产品。”

上述负责人表示,果蔬价格上涨,主要是因为生产果蔬的各个环节如包装、人力、运输、冷冻等环节上涨,而每个上涨环节都会放大涨价的幅度,造成更大的价格波动。而苏果超市有由苏果授牌、苏果参与管理的生产基地,实现“农超”的无缝对接,价格自然就低了。以水果为例,如果是从大市场批发水果,市场要各收买卖双方一定的管理费,而从基地采购,无须交纳管理费,凭借自产自销证明和收购证明,国税部门对农副产品还可免税,加上大批量采购还可以从产地拿到优惠,所以苏果自采水果的成本要比批发价格低很多,零售价也低于平均价。据悉,苏果蔬菜、水果每天的配送量达200吨,其中特价菜占到销售总量的20%,以低于市场价10%~15%的价格销售。

第三站
东方商城

“巧妇”购物经:仔细研读商场活动的宣传单页,摸清商场的活动力度,了解心仪品牌的活动情况,仔细对比各品牌的优惠力度,提前两天踩点,活动当天及时出手。

东方VIP狂购夜购到HIGH

昨天早上10点钟,准备了1个多月的东方商城“2010冬季VIP狂购夜”拉开了帷幕,全馆商品在8折或以下基础上满250抵50、满400抵120、满800抵300的活动力度,吸引了众多商城VIP客户。作为东方商城年内力度超大的一次购物盛会,本届VIP狂购夜再让消费者尽享各知名品牌让利带来快乐的同时,将CPI不断飙升的事实抛之脑后,掀起年底购物高潮,狂购到HIGH!

做回“拼客族”,立省4000元

据了解,全馆商品在8折或以下基础上满250抵50、满400抵120、满800抵300是本届东方商城“冬季VIP狂购夜”的主体促销活动,并且多买多抵,三级一循环。毫无疑问,消费金额越多,冲抵的金额也就越大,因而,不少消费者都是与自己的朋友相约一起购物,通过“拼”的方式来捍卫自己的“钱包”。

在三楼的E-WORLD女装专柜,徐女士就和朋友做起了时尚“拼客族”。“现在什么都涨,花钱当然也要精打细算了。”徐女士一边用柜台上的计算器算着和朋友拼货的金额一边说,年底还能遇到这样优惠力度的活动也不容易,自己和朋友买的商品单价都在1200元左右,折扣前的总价是8082元,在8折的基础还可按800元三级抵券,也就是在6465元的基础上还可以再减去2400元,最后的



支付的金额是4065元,足足省了4000块钱呢!

提前2天踩点,只为淘到“惊喜价”

据了解,本届东方商城“2010冬季VIP狂购夜”参与品牌的力度也是空前的,更有国际名品前来助阵,比如FENDI部分商品7折优惠,CELINE精选LOGO系列独家7折盛惠;一线化妆品品牌在满抵的基础上还推出独家赠礼活动,方便消费者购物,商城的营业时间也延长至晚上11:30,还提供免费停车等服务。

东方商城负责人介绍,商城为本届VIP狂购夜备足了货源,除了国际名品独家折扣盛宴,还推出了一系列特惠商品,顾客购买此类商品可在1-7折后再400抵50。在新街口某企业工作的小艾前几天就得到了此次活动的消息,拿到活动单页后周二就和同事过来踩点,踩点的对象主要是一些特惠商品,这些商品都

有一些“惊喜价”,在平常是很少见的。“这个红色的FION包包,原价是1498元,今天只花499块钱就搞定;还有这件MO-DI的米色针织衫,原价是4500元,今天给出的惊喜价是1399元,简直是太给力啦!”小艾一边说一边展示她的战利品。

刷银行卡得现金券,银联联袂很给力

本届VIP狂购夜,东方商城联合招商银行、中国银行、光大银行联袂献礼。12月2日-5日狂购夜期间,比如,刷招商银行东方联名信用卡满2000元赠200元现金券,截止到昨天上午11点,已有110多名持招商银行东方联名信用卡的顾客领取了200元现金券,现金券全场通用,在CPI飙升的冬季,这简直是太给力啦!此外,刷中国银行、光大银行信用卡、一卡通金卡及以上贵宾消费满一定金额都可到指定的地点领取现金券。

600元开业红包、1000元加油卡、最高直降5000元……

今日苏宁商茂广场 Expo超级旗舰店盛大开业



本周中国最大的家电连锁零售商——苏宁电器好消息频传。上月底宣布12月1日起启动20周年盛典月,发布单月100店新开、跨年300亿采购、220款特供机型、200万顾客关怀计划。今日,苏宁商茂广场Expo超级旗舰店将盛大开业。作为南京苏宁电器总部四大旗舰店之一,其开业必然引起行业和消费者的高度关注。据悉,开业期间苏宁电器将联合百大品牌厂家带给南京市民多种创新体验,还将奉献给南京市民一场家电饕餮盛宴:600元的开业红包,开业当天团购全场最高直降40%、最高直降5000元、会员专享5倍积分……另外,还有吃喝玩乐等众多好礼,汽车保养、最高1000元加油卡等。



据悉苏宁南京地区自8月新街口店以Expo超级旗舰店的模式重装升级以来,其全新的销售模式和服务水准受到各界的广泛关注,也受到消费者的一致认同。同时苏宁还在南京主要商业中心以及区域核心商圈,升级和新开跨区域大型旗舰店,与所在区域原有旗舰店一同打造区域型重点商圈的“旗舰群”。据介绍,苏宁打造超级旗舰店是以所在商圈的市场容量以及苏宁在当地的单店销售能力为依据,制定科学发展计划,并且因地制宜充分挖掘自身亮点,以1+1>2的连锁发展概念占据商圈制高点,以高端店面形象标准进行旗舰店标准的复制。

九大品类齐聚惠

12月3日,苏宁商茂广场店将升级为南京第二家Expo超级旗舰店,与新街口Expo超级旗舰店以及山西路商圈两大旗舰店互相辉映,打造南京主流商圈家电商场超

级旗舰群。从3C+升级为苏宁Expo超级旗舰店,商茂广场店一直坚持“高精尖”的商品特色,打造苏宁新品首发、产品至臻体验、国际化家电购物的新平台。多款液晶、空调、冰洗的大家电特价专供,32英寸液晶跌破1500元、旺销的取暖器跌破90元、3G手机跌破400元、正1.5p空调跌破1800元、买对开门冰箱还送液晶电视大礼等。开业期间,购买32英寸及以上尺寸指定型号液晶电视便有三星数码相框、蓝光DVD、26英寸液晶等好礼相赠。套购指定型号的3D、LED、网络电视累计二件以上,享受8.5-9折的优惠外,还有电饭煲、电磁炉等您拿。制暖电器全场满150便有电费补贴,购5台以上快热炉或油汀送加湿器一台,十台以上免费再送一台。空调全场购物满666元更有惠礼乐扣乐扣、电力锅、挂烫机等。厨卫、冰洗、3C品类等九大品类开业



期间聚惠不断,直降、礼金券、品牌折扣、精美礼品等样样精彩!
600元开业红包,64GiPad,0元购iphone4!

开业期间不仅有0元iphone4合约购置计划,还有预交定金十倍翻享再送好礼,预交50元可尊享500元心意券和价值80元礼品,最高可获赠2000元心意券和680元礼品。12月3日开业期间600元开业红包买就送,购物单件满2800返1480,买得越多,返得越多,累计满1万元,液晶、冰箱一起拿回家;累计满3万元,便可获得64G iPad! 先到先得,送完为止! 12月3日-5日,每天前100名到苏宁商茂广场店的顾客,购物满1000元即可加送松桥挂烫机。

另外,开业当天,凡12月3日出生的会员,凭个人有效证件(身份证、苏宁会员卡)购任意商品,即可获赠精美蛋糕。当日新办卡会员,即可获得15000个积分,积分可

以兑换酸奶机、乐扣乐扣6件套等会员礼品,还可按150:1的比例兑换电子券购物和家电保养等综合服务。

全城团购最高直降5000元!会员专享5倍积分!!

升级后苏宁商茂Expo超级旗舰店将创新开设店中超市、增加家庭办公区和中小企业办公区等全新体验区域,其代表的不仅仅是国际化、功能化、智能化、休闲娱乐、体验式为一体的综合家电商场,更将成为全球最新产品流通首发站和中国新型家电连锁模式创新发展的新标杆。开业当天,全程团购现场会员购买指定机型家电还将享受5倍积分,全场最高降幅达40%,单品最高直降5000元,更有红星美凯龙、南京人人汽车俱乐部、建设银行、招商银行、交通银行、广发银行、光大银行鼎力助阵。

参加团购的消费者即可获得由南京人人汽车俱乐部提供的汽车券,免费享受汽车多项系统检测、免费打蜡等服务。12月3日-5日,在商茂广场店使用中国建设银行、光大银行的信用卡,办理分期,即可享受3期/6期零首付、零利息、零手续费,每月不到千元就可把iPhone4、ipad带回家;使用招商银行、交通银行、广东发展银行、光大银行卡,满一定金额就可获得德基电影券、500-1000元的加油卡等精美专属礼品。

另外,在12月3日前拨打过4008-365-365热线参加预购开业期间相关家电的消费者,还能额外获赠19英寸液晶电视一台。Expo超级盛惠,不容错过。