

万千开业首年销售破2亿

万千百货副总经理郝文勇畅谈万千梦想



记者:在去年年底万千百货及万达广场开业之前,河西一直有“开着宝马打酱油”的说法。这一年来,万千百货给河西市民的生活带来了哪些影响?又给南京市民的购物习惯带来哪些影响?

郝文勇:“影响”是一个很抽象的词,我想谈一下更为具象的数字。2010年全年,也就是万千百货开业的第一年,我们的销售额就突破了2亿。这样的一个数字,与同等规模的卖场开业首年的销售额相比,应该说是达到了一个新的高点。尤其是万千百货是处于河西这样一个没有成熟的商业氛围做铺垫的全新商圈,能达到这样的年度销售额,说明河西地区需要商业中心区的出现,南京也呼唤新商圈的产生。

另外,今年上半年我们通过对消费者的数据分析发现,来自建邺区、鼓楼区、下关区等万千百货周边区域的消费者占到整体消费群的70%,而下半年这个比例明显下降,维持在55%左右,而来自全城其他区域的消费者从30%上升到了45%。尤其是在地铁2号线和过江隧道开通后,来自江宁区、秦淮区、雨花区甚至是浦口、六合等地的消费者明显增加。这说明万千百货正从一个区域型百货向以河西为中心、辐射全城的新型商业百货转型。

记者:能成功地满足河西居民的生活需求并更大范围地吸引南京其它区域的消费者,是因为万千百货做到了什么?与新街口、湖南路等老商圈百货相比,万千具备什么样的核心竞争力?

郝文勇:随着消费者消费需求愈加地多样化、精细化和个性化,传统商圈的局限性也逐渐显现出来。首先,传统商圈交通不便,一到

节庆就人满为患,这极大地降低了消费者的购物愉悦感;另一方面,传统商圈寸土寸金,各百货经营成本相对较高,因此需要较高的毛利水平来保证利润。所谓“羊毛出在羊身上”,这些费用最终会转嫁到消费者身上。而万千百货所在的河西地区交通方便,万千作为建邺万达广场的主体百货店,与万达广场的餐饮、娱乐、休闲、早教有效地融合在一起,多种业态满足消费者的需求;另外,我们历次促销在保证供应商合理的利润空间同时,牺牲百货店的利润,最大程度地让利给消费者。这一方面是因为位于新区,经营成本较低,而且还拥有万达广场集团的雄厚资本背景;另一方面也是因为万千百货是一个新兴百货,第一年还处于打出名气的阶段,主要通过牺牲利润来吸引人气、争夺份额、强化品牌、提高美誉度。

记者:万千百货做过很多让消费者感到惊喜的活动,比如前不久的买2减1,其活动力度可以说是刷新了南京商业的促销底线。在未来的几年内,万千百货会继续这种做法吗?

郝文勇:万千百货的广告语是“让生活更精彩”,而生活更精彩主要通过实惠、实在、时尚来实现。所谓时尚,就是我们参与活动的产品都是当季新品;所谓实在,就是我们做的都是非常简单的活动,如买2减1,或者直接打折,让消费者买得舒心;而所谓实惠,就是实实在在的让利,如一些在传统商圈打到六七折的商品,我们这边能打到5折。在未来的很长一段时间内,这样的指导思想不会改变。明年我们的工作重点是争取更多的品牌进驻南京万千百货,拓展少女装、休闲类、男装男鞋等品类的品牌数

量,引进更多的国际化妆品牌和珠宝。在保证活动力度的同时,在品牌数量、品牌知名度等方面也都跟上。

记者:有很多消费者表示,万千百货的活动力度很诱人,但遗憾的是品牌不够多,购物不能尽兴。针对消费者这样的反馈,万千在未来一段时间内,是否会针对品牌结构作一些调整?会有什么样的调整?

郝文勇:万千百货是一个全国连锁的百货企业。今年年内全国范围内增加了16家万千百货,到12月18日前后,万千百货在全国的门店数目将达到27家。目前,江苏市场已经有了苏州、南京、无锡、淮安店,明年镇江、常州、泰州等门店也会相继开业。也就是说,万千百货是一个非常强大的连锁百货企业。凭借全国范围的连锁优势,万千百货在与供应商的谈判中将掌控更多的话语权,招商能力和议价能力都会越来越强。现在,万千集团已经和伊丽莎白雅顿、资生堂、亨吉利、艾格集团、绫志集团、太平鸟、拉夏贝尔、周大福、百丽等诸多知名品牌结成战略联盟。在今年秋天的调整中,ONLY、MODA、JACK&JONES、HONEY'S、太平鸟等品牌都纷纷进驻万千,不久的将来,万千百货将会出现更多消费者熟悉和钟爱的品牌。

记者:万千百货一周年庆在即,又逢元旦节、圣诞节两大商业重大节点将至,万千百货将会为消费者带来什么样的优惠大餐?周年庆活动有哪些亮点?

郝文勇:此次一周年庆是我们开业以来力度最大的一次活动。主体活动是买2送3,不仅折扣低,相当于直接4折,而且门槛特别低。另外,绫志集团全部品牌(ONLY、MODA、JACK&JONES、SELECTED)、艾格旗下三个品牌等知名品牌也将推出店庆独家活动,化妆品也以接近7.5折的折扣力度全线参与,运动一线品牌以相当于7折的全城最低折扣参与周年庆。

快报记者 曹茜



环球7周年庆第一波 “圣诞夜精灵”本周开启

苏宁环球的节日氛围早已弥漫全场,红绿相间的圣诞彩灯把冬季新品映衬得温暖而时尚。12月16日开始,苏宁环球购物中心7周年盛典第一波——“圣诞夜精灵”正式拉开序幕,全场男女鞋、男女装、童装、家居用品满多少送多少,送券金额等于付现金额。包括艾格、WEEKEND、ES、影儿、敦奴、伊维斯、曼妮芬、沙驰、图诺、金鲨、VISCAP、TonyJeans在内的95%以上的品牌都倾情参与。



满多少送多少不设门槛

此次店庆活动不设价格门槛,用券非常方便,这样实实在在的优惠精打细算下来,5折就可以买到心仪的商品。还有10万店庆无券加码送,只要您当日累计消费满1588元就可加送50元店庆券,使用礼券时可享受商场同步优惠力度。此外,很少参加活动的COBO、FION品牌女包推出店庆特别优惠;衣恋旗下品牌:E·LAND、T.W、SCOFIELD、ROEM、PRICH 满98送100;Esprit满300减100;知名户外品牌诺诗兰部分冲锋衣、滑雪服5—7折。

圣诞party怎样让自己的妆容更出位?欧珀莱赢装新品“恒彩塑形立体唇膏”和“百变熠彩眼影”在圣诞前夕闪耀上市。兼具光泽和持久性的立体唇膏,18种颜色可让你呈现不同的美丽;极尽奢华的4色组合眼影一上市就受到热捧,价格仅需180元。雅漾舒缓系列套装原价571元,优惠价446元;300ML活泉

水2瓶装,原价340元,现仅需260元;原价563元的泛红保湿套装,活动期间425元即可拥有。同时参加中心促销活动。

运动休闲满98减28

2、5、6楼运动休闲专柜单柜满98元减28元现金,折扣力度接近7折。阿迪达斯、耐克、KAPPA、彪马、哥伦比亚、探路者、狼爪等全面参加活动。同时推出多款颜色靓丽的短款棉服,让你在沉闷的冬季光感四射。活动期间累计消费满298元还可至客服中心领取圣诞立体墙贴一份,让你的圣诞节更添活力。

12月18日—19日、24日—26日,刷广发卡满380元、780元可分别获赠米奇随手杯、轻便购物篮。刷交行卡满498元送正版迪斯尼保温杯一个。24日—26日,刷光大卡满500元,赠德基影城电影兑换券一张;满800元,赠五十元礼品券一张。凭当日299元以上购物小票,可至汤姆熊领取游戏币10枚,同时享受满100元得25枚游戏币的优惠;凭VIP卡至粤鸿和用餐可享8.5折优惠;VIP顾客凭当日任意金额购物小票可至一楼屈臣氏领取礼品一份。



圣诞一角:苏宁环球化妆品区

周年庆典
南京万千百货

12.18店庆当晚9颗璀璨裸钻,两只JJ MODA时尚手拎包,1颗城市礼券

VIP畅享庆生礼
凡近3月内有消费记录的VIP顾客来店即可获赠50元950509固定电话充值卡一张。

活动时间: 12.16(四) — 12.19(日)

诚意致敬: 因活动力度较大,活动期间VIP暂不积分

男女装/男女鞋/男女包/床用/童装...

全场 买2元送3元

现金部分买2元送3元,多买多送

参与品牌: 千百度/星时/洽客/爱玛/贝贝/朋威/威威/华姿生活/JOYO/威利时尚/海神/梦特娇/LA GO GO/斯依/爱华/田业/沙驰/国际/黎黎/小样/阿迪/迪士尼/王子/邦尼/KAKA/泰罗/多喜爱/维兰/高安/海澜等品牌...

镶嵌类珠宝

99减55 多买多减

周大生/老凤祥/天美钻/瑞昌/中国黄金...

化妆品

99减25 多买多减

欧珀莱/伊韵/白雅顿/水之印/ZA/MAX...

化妆品

99减40

SUISSE PROGRAMME

~H₂O+ (薇姿集) **99减20**

AQUA **99减20** 多买多减

Etam Etam ES

98减55 多买多减

ONLY

VERO MODA

JACK & JONES

SELECTED

188减90 多买多减

万千百货一周年

黄金饰品 **40元/克**

低于市场价

投资金条 **仅加5元** 手续费

以上品牌均取现支付,不开发票

1200个 停车位

尽享免费泊车

南京万千百货有限公司

NANJING VAN'S DEPARTMENT STORE CO., LTD.

全国统一客服热线 **400-815-8866**

南京 鼓楼 鸡鸣 玄武 秦淮 雨花 江浦 六合 溧水

地址: 南京江东中路98号河西建邺万达广场内

公交直达: 57、56、82、37、7、39、312路

地铁2号线 集庆门大街站 5号出口下

营业时间: 周一~周日 10:00-22:00

万千百货诚聘英才,更多机会请登陆

www.vans-china.com.cn