

2011向何处飞, 这不是一个艰难的决定

“宏观经济持续向好可以推动消费越来越旺,2011年,各类提升生活品质的品牌消费品和服务会掀起更大的消费热浪。”

——新百副总经理朱爱华

“2011年的通胀压力对所有人提出的一个课题不是省钱,而是如何更有效地花钱,更有效地提高自己的生活品质。”

——南京万达广场商业管理有限公司区域总经理朱逸

“在大的经济环境有波动的情况下,一部分在商场购物的消费者群转而把目光投向服装批发市场。”

——南京环北服装批发市场总经理张宏

2011年,通胀压力持续,居民消费将更加谨慎。商家最根本的还是为消费者带来“实惠,实在”的商品,让消费者获得更愉悦的购物体验,从而进一步刺激消费。”

——万千百货副总经理郝文勇

2011年对苏宁环球而言,是挑战更是机遇。苏宁环球桥北店在这样的经济大背景下开门营业,无疑是对自身的一个挑战。”

——苏宁环球购物中心常务副总经理林纲

“决定消费最根本的因素是收入,通胀预期只是次要因素,老百姓手里有钱了,才会去消费,商业和消费快速增长具有坚实的经济基础。”

——中央商场总经理助理陆帆

品牌消费提升生活品质

“工欲善其事,必先利其器”,不少消费者到新街口逛街会发现,新百裙楼外立面和以前不一样了。“这个改变还是新百提档升级的一部分,从2010年5月份开始,对裙楼外立面,负一层美食广场进行全面改造,通过改造,使新百主楼和裙楼外立面在造型、色调、材质和风格等方面相互配套,争取在新的一年里,给消费者一个焕然一新的新百。但是要想让新百在商业大潮中立于不败之地,那么这些提档升级还远远不够。”朱爱华说,提升购物环境是重中之重,按照现在商贸综合体的功能和要求重新进行设计,使硬件设施、环境布置符合消费者的喜好;提升经营档次,通过梳理原有品牌,引进国内外新品牌、大品牌,优惠布局和结构,提高经营效率、盈利能力和运营质量;丰富经营业态,引进引进特色餐饮等新业态,弥补经营空白,使之成为百货业主的有益补充,更好地发挥商贸综合体的功能和作用。为新百重新实现快速发展奠定基础。在今年,新百将扩大外广告位的宣传,安装三块外立面广告显示屏,其中一块400多平方米的显示屏是目前南京最大的显示屏,未来其将在新百正对着新街口的外立面上闪亮登场。

展望2011朱爱华说,2011南京新百在百货零售业务上将实现飞速增长,在商业地产项目上同样实现爆发性增长的潜力,作为公司的主力门店,新百本部外立面改造已经基本完成,在业态分布、环境布置等诸多方面进行前瞻性设计,使之能符合未来一段时间内的经营需要。虽然去年CPI指数偏高,居民捂紧钱袋子,消费意向明显减弱,但在当前经济向好背景下,国家将会出台一系列措施控制物价,2011年居民收入会有所增长,居民消费信心将持续提升,加之扩大内需和居民输入倍增政策的陆续出台,百货零售行业业绩将会有大幅增长。

通胀压力下 有效地花钱才是正道

通胀时期,货币贬值,那就应该考虑如何让手中的钱变得更有价值,购买可以保值的商品是一方面,而另一个更好的选择,就是用来提高自己的生活品质。“比如花钱办张健身卡,参加一次培训或者旅游,这就是花钱买健康、买对自身的提高、买快乐。使手中的钱让自己变得有收获,才是对钱最好的‘保值’。”朱逸认为,通胀时期可以适度地即时消费,而这个消费指的是广义的消费,并不限制于购买商品。“与之相一致的是,建邺万达广场为消费者提供的也是一个广义消费的理念,在传统百货之外,我们有健身、早教、游戏娱乐、影院等多种业态。因此,就算是经济环境发生变化,建邺万达广场也能在这样的背景下,找到自己的位置。”

在朱逸看来,建邺万达广场的发展集合了“天时地利人和”等诸多利好因素。“在河西新区,建邺万达广场作为江东商圈第一个面市的商业广场,在业态方面与传统百货很不一样。建邺万达广场能够在短时间内快速地将人气,有赖于整个城市消费观念的超前发展,也有赖于消费者对新生事物正向、积极、包容的态度。”朱逸说,除了城市消费环境、城市规划等客观原因外,建邺万达广场从主观上把握河西消费群体特点,为消费者营造全新的购物体验,也是建邺万达广场能收到消费者认可的秘诀。“我们通过业态关联、针对家庭核心成员量身订制服务与商品等方式,让消费者获得更愉悦的消费感受。”建邺万达广场聚集了南京90%的早教儿童培训机构,尤其是旗下的万达金街,更是成为南京最大的早教教育基地。另外,建邺万达广场三楼美食兼顾中外、地方风味,成为万人气日益高涨的保证。

批发大市场 提升消费幸福感

“我们最初的定位是打造中低级批发市场,让普通消费者有更多的选择。”南京环北服装批发市场总经理张宏先生说,南京不缺高档品牌服饰,缺的恰恰是适合大众需求的物美价廉的商品。如,在南京环北服装批发市场负一楼主要经营鞋类商品,1-2层则主要经营男女服饰,3层则是童装,4层和5层则主营百货和床上用品。可以说在南京各大商圈中,70%以上的童装都来自于南京环北批发市场,进货的商户们就早早地等在了外面,其中有不少商户,是从无锡等地赶过来的。

2010年6月份,环北将前身是酒店的六层和七层改造成了“服装展示厅”,单纯引进省市级品牌服装,招商的速度超出了预期,结果还出现了一铺难求的局面,为了更有利于优化品牌,环北对经营户的选择也提高了档次,不是所有经营户都可以随随便便就进入“服装展示厅”,环北对引进的各大品牌进行了严格筛选,尽管如此,不足两天,这两层的商铺已经招满,2010年9月份,“服装展示厅”已经开始营业。

“2011年,通过整个市场的提档升级,在引进品牌的基础上,进行一次现有品牌大调整,届时,将要淘汰一些低档的商品。此外,随着人们消费习惯和消费观念的转变,为消费者提供一个好的购物环境也是十分重要的,因此在今年的改造中,购物环境升级放在了一个很重要的位置上。”张宏先生说,在品牌大调整中,负一楼的鞋子以及一楼和二楼的男女服饰,目前都面临清仓大销售,价格要比平时更低,春节过后,这三个楼层将面临停业改造,今年4月下旬,将会有更多新的品牌服饰呈现在消费者面前。

实惠商品化解通胀压力

“在2010年上半年,我们就意识到了通胀的压力。因此,在过去的一年中,万千百货促销活动都以满减为主,因为这样的活动方式能引导消费者理性消费,不产生过度的、额外的消费。这也正是比较适应通胀背景的消费观。”尤其值得一提的是,万千百货史无前例地开展“买2减1”的活动力度,把零头也纳入活动范围,让消费者感受到实实在在的实惠。“在2011年特殊的经济环境下,实惠、实在、简单的主題依然是我们促销活动不变的宗旨。”

同时,2011年万千百货将进一步从服务上做文章。“只有关注到了顾客的心理感受,让消费者能感受到快乐、舒适的购物体验,才能进一步挖掘消费者的购物潜力。在刚刚过去的2010年,万千百货南征北战,全新布点16个城市,在沈阳、长沙、武汉、无锡、天津、合肥、广州、济南等主要城市盛装开业。截止到2010年底,万千百货在全国的连锁店达27家。此后,万千百货将以每年10到20家店的速度发展,计划到2012年,将形成全国65家店的百货连锁版图。

万千百货副总经理郝文勇表示,在商业氛围成熟、竞争激烈的南京商圈,万千百货还只是一个有待成长的“小兄弟”。但正是这个“小兄弟”,在开业第一年就交出了年销售额2.2亿的漂亮答卷。“能在一个城市新区的全新商圈取得这样的成绩,得益于万达集团母体的滋养,万千连锁百货的整合力量,凝聚了万千百货全体员工的汗水和智慧,更离不开商业伙伴们的大力支持。”郝文勇表示,正因如此,南京万千百货才能在第一年做出了“买2减1”、“买2送3”等刷新南京商业促销底线的大力度活动。目前,万千百货已经与知名标杆品牌如百丽、周大福、伊丽莎白雅顿、爱步、欧珀莱、欧莱雅、臻致、耐克、阿迪等,展开深度合作。未来,消费者将能在万千百货看到更多有市场号召力的品牌。

展望2011 是挑战更是机遇

“决定消费的最根本因素还是收入,通胀是次要因素。”在苏宁环球购物中心常务副总经理林纲看来,苏宁环球桥北店面临的机遇大过挑战。“到2011年,南京市和江苏省的大部分地区人均年收入将进一步提升。因此,消费愈加旺盛将是未来商业领域的必然趋势。2011年春节前后,从服装、首饰、化妆品、休闲食品到游戏、娱乐、美容等开展的活动,各类提升生活品质的品牌消费品和服务将会掀起更大的消费热浪。”林纲表示,在这样的大背景下,苏宁环球天润广场赶在春节前以中高端定位进入江北市场,成为江北第一家真正意义上的shopping mall,能更好地拉动江北消费市场的发展。而且,苏宁环球天润广场并不是一个单一的百货商场,目前苏宁环球集团在江北开发了天润城、威尼斯、绿谷、硅谷、润富花园、浦东花园等房地产项目,未来将为此1500万平方米面积的地产建立起非常完备的商业配套设施。“有集团地产作为强大的后盾,天润广场就能与其他商业业态形成组合促销,为桥北消费者带去更多实惠。”

在江北店积极谋划开业的同时,苏宁环球湖南路店也在不断思索,如何顺应经济环境大背景,在竞争激烈的湖南路商圈牢牢占据主导地位?2010年下半年,苏宁环球进行了开业以来规模最大的品牌调整。“调整品牌达120多家,占到全场品牌专柜数量的50%。”这次调整以苏宁环球的休闲、时尚类商品为中心,对休闲及户外运动门类进行扩容,同时,调整品牌专柜位置,调整柜台形象,使品牌布局更加合理。做调整、练内功、顺应湖南路商圈的消费者需求,苏宁环球努力的成效是显著的。林纲透露,2010年下半年商场销售实现每个月同比上涨20%-30%,拉动全年销售额同比提升10%。“这充分说明只有找到准确的市场定位,抓住自己的目标消费群的商场,才能在中立于不败之地。”

吸引市民消费是重中之重

近年来南京市的社会消费品零售额年均增长20%左右,稳居全国城市前10位,商业和消费快速增长具有坚实的经济基础。同时,股市动荡和楼市受抑制,也会让一部分市民把闲钱投向消费。从商家的角度来看,如何吸引市民消费将成为重中之重。“商家只有不断突破自我,不断创新,顺应市场潮流,才能吸引消费者。”陆帆告诉记者,去年以来,南京各大商场纷纷实施内外部装修改造,而中央商场在2010年完成了内部装修的基础上,2011年将着手进行外立面和广场的改造,吸引高端消费群体和年轻消费客群。

记者了解到,2010年,中央商场再度启动了新一轮大刀阔斧的整改。“去年我们启动了首期电梯移位改造工程,并对全场穿着类商品200多个品牌进行了更新,更新品牌占到所有品牌的20%。而柜台调整升级的出新率更是达到50%。引进包括欧时力、ROEM在内的众多潮流时尚品牌。”陆帆表示,如此大规模的整改,一度让中央商场感到压力很大,让陆帆感到意外的是,中央商场2010年度的销售业绩并没有因此受到影响,反而以年销售额30.6亿元的成绩,刷新了中央商场销售额的历史最高纪录,同比增长23%。尤其值得一提的是,2011年元旦当天单日销售额达到4270万元,刷新了中央商场日销售额的最高纪录。

在不断调整品牌结构,抓住年轻消费客群的同时,中央商场在服务、营销等方面不断创新。2010年,中央商场除了延续举办具有中国特色的饮料节、花卉节、灯光节外,还结合世博会、南京地铁二号线开通等社会热点,举办了各种专场促销,同时,针对VIP客户的维护与服务也做得越来越到位,推出了集多种功能于一体的“VIP尊享卡”。“截至2010年底,中央商场已经拥有31万VIP客户,而这31万VIP客户对销售额的贡献率达到40%。”

本版撰文 快报记者 曾茜 刘德杰 蒋振凤

宏图三胞 PC MALL 您身边的电脑专家

贺亚洲顶级“DIY体验中心”落户宏图三胞珠江路旗舰店四楼

强势围观 超级好礼滚滚来

宏图三胞寒假促销周

Intel最新发布Sandy Bridge 新i7、i5, 宏图三胞超值销售

- 以旧换新最高享10%补贴; 上限400元!
- 会员购会员专享尊享优惠价
- 3G手机、3G无线宽带特惠中
- 十大银行专项优惠, 安全购物有好礼
- 22日迎光大银行信用卡消费成功办惠分期业务, 6期6期免手续费, 12期贴息2%

宏碁 4738ZG-P6200 I5800/2G/4000*14"16.6 LED/AMD速龙 S1275处理器 3420元 (以旧换新价)	三星 R429-DS0R I5-570M/2G/5000*14"15.9 LED/512MB显存/摄像头/DVD光驱 3999元 (以旧换新价)	惠普 CQ1-1228CX Intel D312CGSSG/S1156处理器/15.5" 2699元 (以旧换新价)	尼康单反相机D3000套机 1000万像素/18-55mm镜头/3.0"屏 200元 直降 送4G存储卡和相机包三件套
ThinkPad E40-58C AMD P190/2G/2000*1200/3000*2000/4"15.9 LED/512MB显存/摄像头 3899元 (以旧换新价)	惠普 CQ32-110 I5-560M/2G/3200*1024/15.9 LED/512MB显存/摄像头 4199元 (以旧换新价)	联想一体机 B305 235e AMD 速龙3235e/2G/2000*1500/15.5" 3399元 (以旧换新价)	佳能数码相机IXUS105 1200万像素/4倍变焦/2.7"屏 200元 直降 再送品牌数码相机包+4G内存卡
东芝 L600-K02 I5-560M/2G/2000*1200/15.9 LED/512MB显存/摄像头 3899元 (以旧换新价)	联想 U460A350 I3-550M/4"15.6" 8.2G 2G/2000*1500/15.6"15.9" 4299元 (以旧换新价)	惠普 P6703cx Intel 赛扬E6700/2G/2000*1500/15.5" 3399元 (以旧换新价)	三星数码相机ES75 1000万像素/4倍变焦/2.7"屏 200元 直降 再送品牌数码相机包+4G内存卡
华硕 A42E137JC I3-530M/2G/2000*1200/15.9 LED/512MB显存/摄像头 3899元 (以旧换新价)	索尼 VPCEE37 AMD Athlon 32 PC/E-320/DVD光驱/摄像头/15.5" 4299元 (以旧换新价)	戴尔 I560SR-455 Intel 赛扬E5600/2G/2000*1500/15.5" 3499元 (以旧换新价)	奥林巴斯数码相机U5010 1400万像素/4倍变焦/2.7"屏 200元 直降 送4G卡

宏图三胞手机特卖

诺基亚C3-00 特价 980元 新品上市	诺基亚N8 快乐乐动 1500万像素/32GB/1200*800/15.5" 2899元 特价
三星S5530 特价 1499元	三星I9008 4.2"大屏/1400万像素/1200*800/15.5" 1699元 特价

购买APPLE笔记本 499元即可获赠原价571元组合套餐 (含苹果鼠标+无线鼠标+蓝牙耳机+充电宝)

iPhone 4 行货——全球最低价206元 送以上套餐和iPhone 4 贴膜 售完即止 iPhone 4套餐价格 低至98元/月

3G神器 乐Phone 0元 特价 2899元
赠送11寸平板电脑 充值话费送手机卡 充值8.3元

手机特惠

诺基亚E71 特价 1699元

以旧换新 省钱又省心 家电“以旧换新”一站式 国美成江苏“以旧换新”销售/回收双中标企业

省钱又省心 最高补贴 40% 新

差价双倍补偿 价格保障: 2011年1月21日-2011年2月20日期间, 在国美购物如遇价格下调或高于同类家电商场, 可享受差价双倍补偿!

预存现金 财富翻倍 充10元得100元 充20元得200元 充30元得300元... 充50元得500元 充100元得1000元...

抽奖抽到手抽筋 奖品好礼拿不停 活动期间, 凡光顾国美各门店购物的顾客, 均有机会赢取惊喜大奖, 32寸液晶电视大放送, 每天抽奖送惊喜。

E快服务 服务热线: 84558120 取国美E快3C售后服务专线, 为广大新老顾客提供贴心贴心、贴心服务, 故障检测等免费服务, 并且提供手机、数码、电脑、大家电等低价维修服务, 为顾客解除后顾之忧, 欢迎广大朋友们前往E快服务中心, 了解详情所需服务。

回家路费抵现金 元月29日-2月9日凭回家的火车票、飞机票 可享受抵现优惠。 活动期间, 消费者凭2011.1.29-2.9本人的火车票、飞机票及身份证, 即可在国美门店享受购买抵现, 抵现金10-100元, 限使用在价格500元以上商品, 3C除外, 每人仅限使用一张。

会员积分大派送 会员可用积分兑换购买全品类商品, 特价商品、特别商品除外, 兑换比例: 3000分=1块钱, 更有惊喜礼品兑换。

免费畅享 阖家团圆年夜饭 购物就送不用愁

活动期间, 购套餐满2000元即可获赠价值1588元盛大酒店(中山南路238号)年夜饭一桌 (年夜饭活动不可叠加, 套餐满200元, 购两件以上, 3C除外, 数量有限, 送完为止) 活动时间: 即日起至2月1日 活动门店: 新街口店、江东门店、彩钢万达店、茂泰桥店

宏图三胞中国专业IT连锁 IT让生活更精彩

全国服务热线: 400-811-3333 025-84558432

珠江路店 珠江路店 珠江路店 新街口店 山西路宏图大厦店 天津路店 宏图三胞·中国专业IT连锁 网上商城 www.pcarm.com 宏图大厦热线 10106699

国美电器 GOME 电器新生活提案

电器年货庙会 提前爆场开幕

1000电器厂家老总团拜赠券大特价 全场商品旧换新补贴大抢购 50000种电器虎尾清仓甩卖 国美郑重承诺30天内更低价2倍赔差价 元月14日-元月16日

差价双倍补偿 价格保障: 2011年1月21日-2011年2月20日期间, 在国美购物如遇价格下调或高于同类家电商场, 可享受差价双倍补偿!

预存现金 财富翻倍 充10元得100元 充20元得200元 充30元得300元... 充50元得500元 充100元得1000元...

抽奖抽到手抽筋 奖品好礼拿不停 活动期间, 凡光顾国美各门店购物的顾客, 均有机会赢取惊喜大奖, 32寸液晶电视大放送, 每天抽奖送惊喜。

E快服务 服务热线: 84558120 取国美E快3C售后服务专线, 为广大新老顾客提供贴心贴心、贴心服务, 故障检测等免费服务, 并且提供手机、数码、电脑、大家电等低价维修服务, 为顾客解除后顾之忧, 欢迎广大朋友们前往E快服务中心, 了解详情所需服务。

回家路费抵现金 元月29日-2月9日凭回家的火车票、飞机票 可享受抵现优惠。 活动期间, 消费者凭2011.1.29-2.9本人的火车票、飞机票及身份证, 即可在国美门店享受购买抵现, 抵现金10-100元, 限使用在价格500元以上商品, 3C除外, 每人仅限使用一张。

会员积分大派送 会员可用积分兑换购买全品类商品, 特价商品、特别商品除外, 兑换比例: 3000分=1块钱, 更有惊喜礼品兑换。

免费畅享 阖家团圆年夜饭 购物就送不用愁

活动期间, 购套餐满2000元即可获赠价值1588元盛大酒店(中山南路238号)年夜饭一桌 (年夜饭活动不可叠加, 套餐满200元, 购两件以上, 3C除外, 数量有限, 送完为止) 活动时间: 即日起至2月1日 活动门店: 新街口店、江东门店、彩钢万达店、茂泰桥店

国美电器 电器新生活提案

全国服务热线: 400-811-3333 025-84558432

珠江路店 珠江路店 珠江路店 新街口店 山西路宏图大厦店 天津路店 宏图三胞·中国专业IT连锁 网上商城 www.pcarm.com 宏图大厦热线 10106699

国美电器 GOME 电器新生活提案

全国服务热线: 400-811-3333 025-84558432

珠江路店 珠江路店 珠江路店 新街口店 山西路宏图大厦店 天津路店 宏图三胞·中国专业IT连锁 网上商城 www.pcarm.com 宏图大厦热线 10106699