

# 2011商业论坛华美落幕

## 有些道,总是悟不尽,我们相约明年再见

“过热的宏观经济将会有什么风险?”“房价居高不下对消费意味着什么?”……1月16日,在本报举办的2011年新消费·新商业巅峰对话论坛上,围绕着热门经济商业话题,著名经济学家和南京商界的各路精英畅所欲言,给力的交流让每一位参与论坛的精英都沉浸在头脑风暴的畅快中。



嘉宾听得聚精会神

来自于商务部国际贸易经济合作研究院的梅新育教授认为,与目前的通胀压力相比,中长期消费可持续发展的最大潜在威胁是中国的人口老龄化问题,劳动力的不足值得大家的警惕。不过,随着经济的发展,中国作为潜在的消费大国将逐渐浮出水面。梅

教授分析说,未来扩大消费的动力将来自于收入分配格局调整,建立扩大消费需求的长效机制。要把扩大消费需求作为扩大内需的战略重点,进一步释放城乡居民消费潜力,逐步使我国国内市场总体规模位居世界前列。

除了梅教授对中国经济宏观

上的见解外,北京交通大学服务经济与新兴产业研究所所长冯华教授,更是从微观的角度,畅谈了自己对新经济、新消费、新商业、新管理的认识。冯华表示,在目前的经济形势和商业环境下,价值实现比价值生产更为重要,中国商业的发展正处于最为关键的转型期。冯华分析认为,在消费收入水平处于上涨的历史时期,更应该关注消费者的关注点,生存型的消费环境正向发展型的消费经济转变,而差异化的竞争将是未来商业竞争的关键点。值得一提的是,冯教授对无店铺的网络商业模式给予了极大的关注,他认为无店铺销售将成为未来新消费的主流形式。 快报记者 陈诚

## 专家与商业大佬面对面 纵论新商业未来

南京万千百货有限公司副总经理郝文勇: 万千百货作为建邺万达广场中的百货主力店,在城市综合体中如何定位、发展,才能取得更大的效益?

为一个以儿童消费为主的一站式亲子文化创意商业中心,爱儿时代自开业至今一直走在创新发展的路上。今后,爱儿时代在市场开拓上应该做些什么样的努力?

冯华: 作为城市综合体中的百货主体店,万千百货在发展过程中关键要把握好差异化经营的策略,通过特色化经营避免与万达广场的同质化竞争。其中,最重要的是形成自己有竞争力的品牌,通过品牌聚合吸引消费客群。品牌聚合、企业策划力再加上符合消费转型的要求是百货连锁企业发展过程中必须注意的内容。

冯华: 企业要获得长效的发展,关键是要打造一个有竞争力的体系,通过合理的运作模式提升品牌的竞争力。随着儿童经济的逐渐升温,在打造体系的同时,要注重分析客群的购买力,分析家长的希望、孩子的兴趣,关注孩子未来的消费倾向,奖励企业良性循环的发展机制,找到良性循环的起点。在儿童消费比例不断增长的背景下,通过差异化的营

销策略,这一产业必将有着广阔的发展前景。

太平商场常务副总经理张玉华: 新的商业形式下,传统百货应该如何看待网购等新兴的消费形式?

冯华: 当前,无店铺销售已经成为一种趋势,网络效应的报酬递增正在新经济领域颠覆着边际报酬规律,创造着一个又一个营销奇迹。中国已经步入了网络经济时代,电子商务使得年轻人的数字化生存成为时尚。传统百货业应该重视新的消费形式的出现,关注消费心理的变化,从服务细节、带给消费者的信赖度等方面加强自身的竞争力。 见习记者 刘德杰

商业客户答谢会精彩纷呈



郑冰冰表演俏花旦



来宾与快报领导合影



美女主持知性甜美



化身神秘面具美女



嘉宾们获得精美礼品 本版摄影 快报记者 泱波



# 迎春盛宴

## 幸福登场

活动时间: 2011年元月21日—元月27日

- ◆ 黄金饰品直降 **22** 元/克;
- ◆ 950 铂金饰品优惠 **35** 元/克;
- ◆ 钻石、翡翠、K金、银饰 满 **1000** 元 立减 **100** 元
- ◆ 当日购物满 1000 元加赠宝庆银楼独家特制卡通兔吊坠一件。(赠完即止)

● 郑重提示: 购买宝庆银楼首饰, 请认准“3·15”防伪标识。

宝庆银楼太平南路总店及南京旗下各直营店(专柜):  
 宝庆新街口大众书局店 / 宝庆山西路店 / 宝庆熙南里店  
 宝庆太平购物广场店 / 宝庆大观天地店 / 宝庆新百专柜  
 宝庆南京商厦专柜 / 宝庆金鹰专柜 / 宝庆金鹰(仙林)专柜  
 宝庆山百专柜 / 宝庆万千百货专柜 / 宝庆苏果(将军大道)专柜  
 宝庆苏果(阅江广场)专柜 / 宝庆苏果(石门坎)专柜 / 宝庆苏果(奥体)专柜

好运兔you!



(赠完即止)

南京宝庆银楼总店 (南京市太平南路107号)  
 客服/400-881-4040  
 www.baoqing.com.cn