



现场将有海量玫瑰派发

寻找你的万有引力

2011年11月11日被网友称为“世纪光棍节”、“神棍节”，传说中的百年一遇的光棍节即将到来，光棍们有没有备感压力？如果你不想再独自度过第101个光棍节，那就快快来报名参加我们的活动吧。本刊与现代红娘联手打造“寻找你的万有引力”系列活动，安娜苏香水、za护肤套装、黛堡嘉莱巧克力、宝莱纳光棍节晚会门票、电影票……海量礼物等着你，幸运的“光棍”还能拿到大钻戒一枚。

□快报记者 曾茜

世纪光棍节即将到来，单身汉压力太大？

# 快来报名 我们助你“脱光”



礼品1: 安娜苏香水



礼品2: 南京宝马试驾特权



礼品3: 宝莱纳光棍节主题派对门票



礼品4: 法国黛堡嘉莱巧克力

## 来万达扎堆“脱光”吧

11月11日晚，我们将在河西建邺万达广场举行盛大的主题“脱光”PARTY，现代红娘将为来到现场的单身朋友们量身打造系列活动，让你有机会走近你心中期待已久的TA。也许，缘分就会在“神棍节”产生，不想再清冷寂寞，在光棍节和哥们喝酒，和姐们逛街的你，速速来报名吧。

需要特别告诉各位单身朋友的是，我们将在现场派发海量玫瑰，如果找到了你的TA，就可以大方送出玫瑰。此外，我们还准备了安娜苏香水、za护肤套装、黛堡嘉莱巧克力、宝莱纳光棍节晚会门票、电影票等海量礼物，当天PARTY结束，可以和TA去宝莱纳喝啤酒，到万达看看电影，拿到奖品的男生，还可以温馨地给女孩儿送上礼物。

## 时尚好礼

**法国黛堡嘉莱巧克力**  
黛堡嘉莱是法国皇室御用巧克力供应商，品牌名称源于两位创始人黛堡先生和嘉莱先生的姓氏。1800年，黛堡先生在法国巴黎左岸的Faubourg Saint-Germain街4号开设了第一家店铺。娇兰世家、可可·夏奈儿，还有当今LVMH的总裁贝尔纳·阿尔诺特都是黛堡嘉莱的拥趸者。两百年来，黛堡嘉莱一直精挑细选世界各地最上等可

## 诚邀玫瑰使者传导“爱意”

不止是单身的朋友们，我们的“寻找你的万有引力”活动，是为所有心中“有爱”的朋友们准备的活动。下周一，我们将在苏宁山西路店、新街口店、商茂店、中央商场、南京新百、苏宁环球、万千百货、BHG百货等10个商场设置留言板和邮筒，“光棍们”可以留下你的脱光宣言，情侣们也可以写下你们的甜蜜誓言。11月11日晚的南京建邺万达广场PARTY现场，我们将从所有留言纸条中抽取幸运读者，送出神秘大奖。

另外，我们还将在全城征集“玫瑰使者”，在11月11日当天派送海量玫瑰。不管你正在热恋，还是仍在期待爱的单身贵族，只要心中有爱，就可以来报名传导爱。

**送花使者报名热线: 96060**  
**单身派对报名热线: 96060**

可，坚持纯手工制作，从原材料的采购到加工程序始终保持传统的方式，以保证巧克力纯正的口感和独有的香气。

**宝莱纳光棍节主题派对门票**  
参与者还将获得宝莱纳提供的光棍节主题派对门票(111元/人)。驻场菲律宾乐队Beat Culture及外请歌手唱响经典单身情歌，畅饮啤酒抒发心中情感。

礼品还在不断升级中……

# 商业地产能否 GOLD RUSH?

GOLD RUSH, 英语里意为对金子的向往, 淘金热是美国西进运动的产物, 对美国18-19世纪的经济开发, 农业扩张交通革命, 工商业发展具有重要的意义。如今商业地产的淘金热正在南京开始。近两年, 河西、江北、江宁等市场, 都在迅速成长, 让南京商业形态更丰富的目标一致。

据本刊统计, 今年已开业和即将开业的大小购物中心, 就有马台街BHG百货、夫子庙卓冉奥莱、江北大洋百货、江北苏宁环球天润广场、山西路乐购士、江宁同曦·万尚城、富腾购物广场等近10家, 分别分布在山西路、夫子庙、湖南路、江北、江宁区域。本期, 本刊以2010年开业, 营业近一年的部分商家为案例, 从旁观者的角度记录其成长, 观其优点, 析其劣势, 以饕餮者。  
本刊编辑部

## 案例一 点今结婚吧 纠结地倾诉

一大早, 店主吴薇就坐在店里, 做完了基本的打扫工作后, 她一如往常打开笔记本电脑, 开始继续追《士兵突击》这部连续剧, 对她来说, “点今结婚吧”市场里的生意过于清淡了些。

### 这个市场有点“冷”

开业之初, 点今结婚吧优势明显, 明确针对婚庆市场, 距离江宁步行街仅5分钟, 曾让不少商家断言点今结婚吧能交出漂亮的成绩, 也就接受了其在江宁仅次于步行街的商铺租价, 其商铺出租率高达98%。

11月1日, 记者在点今结婚吧一楼看到, 精心装饰的拱门和楼梯扶手, 身着时尚婚纱的模特和精心展示的各款婚纱, 营造出浪漫满屋的感觉。然而, 一楼大堂的内铺虽有单独间隔, 但目前基本是由商场管理方在统一经营。在这个已经正式开业一周年的商场内, 没有熙来攘往的热闹景象。作为专业的综合婚庆市场, 在非旺季时, 门店显得格外冷清。商场二楼, 在各品牌喜铺的布置下, 市场多了几分热闹喜庆的气氛, 然而有些店铺人去屋空, “这家没开多久就搬走了。”一家店主指着旁边空着的铺面跟记者闲聊。商场三楼, 一家饭店和一家电动室已经关门, “我们是六月份接手的, 现在基本是做3天养4天。”一家正在营业

的餐饮店营业员透露, 周末每天有200-400人, 平时一天最多40人。

### 人气已开始上升

曾经出租率高达98%的商场何以出现部分店铺空置的现象? 商户说: “人气不够, 小品牌亏不起就走了。”管理方则表示: “我们正在进行一年一度的品牌调整。”

究竟事实如何? 记者多方采访了解, 综合各方说法, 事实真相渐渐浮出水面。这段时间, 点今结婚吧恰逢新旧合同交替, 要交纳下一年租金的时段, 前期人气、租金、管理等因素交杂, 使其不可避免地经历了一场管理方和商户的博弈。

最初, 商户态度强硬, 抱团压租金、放言集体撤铺。但在记者采访期间, 这个强硬的态度却发生了180度的转变。调查中, 不少店主虽然怨言不断, 但却心意坚定, “虽然亏损, 可我们不想走。”这成了商铺租户的心声。宁愿亏损不愿走? 这个古怪的逻辑关系能够成立, 与商场管理方运营方式的转变密切相关。在采访中, 商户最多的抱怨是“商场宣传不够, 人气差”。但记者了解到, 这个现象在今年六七月份以后有了改观。

在点今结婚吧, 记者看到了一些资料, 从今年7月份至10月份, 点今结婚吧做了4场活动, 投入资金达50万元, 分别是南京两场婚博会的宣传, 一场周年庆, 一场婚纱卖场开业走秀。据悉, 仅10月份, 市场的一家品牌喜铺就接了30多份订单, 一家婚庆礼仪公司也办了20多场婚宴。“我们已经有客人了。”一位自称已经亏损20多万的商铺租户表示, 渐渐提升的人气成为他坚持下去的最大动力。

快报记者 何冬蕾

南京卓冉·奥莱品牌购物广场

响园路·夫子庙·秦淮河·城南商贸圈核心区位 \ 坐享万平市民休闲广场, 位于夫子庙景区内, 经营面积30000平方米, 夫子庙景区内最大的商业项目。

卓冉·奥莱 30000平方米

南京卓冉·奥莱品牌购物广场, 拥有项目面积3万平方米, 拥有140多个品牌折扣店, 并有多家餐饮特产, KFC、必胜客、屈臣氏等陆续进驻, 将是南京市区最大的品牌折扣广场, 也将是集品牌购物、餐饮休闲、旅游观光为一体的大型商业!

品味时尚潮流个性

卓冉·奥莱品牌购物广场年底开业了!

(网罗140多个品牌)

卓冉·奥莱 025-68036999

夫子庙响园路9号

路4、2、14、16、23、26、33、43、48、63、81、87、101、102、103、108、305路到长乐路下车, 301路到响园路下车

地铁一号线三山街站