

东购一周

# 山百推会员营销 卡友聚周年庆震撼登场



本周末山百推给力折扣回馈会员

本周末,山百在卡友聚一周年之际,为每张会员卡赠送800元电子抵用券,以超大力度回馈会员。

目前,山百会员人数已达到5万多人,并有持续上升之势。山百客服部黄部长介绍,在原有会员服务的基础上,山百在去年4月中旬的首个周六推出了第一期会员专场卡友聚活动,只要上月在山百购物的会员,按照消费金额的不同,都可以获赠各种精美礼品,同时,卡友聚期间,会员在购物、积分等方面都可以享受到专有特权。

是客单价也有了较大增长。

本周末,在卡友聚一周年之际,山百将会为会员推出一系列力度更大的回馈活动。活动期间,山百将为已经办理的乐购卡、尊师卡等会员卡中充值800元电子抵用金。使用方法为:当日购穿着类、玉器饰品,在实价基础上,单张发票现金满100元抵用50~10元,满200元抵用100~20元,多买多抵用,同品牌可累计。会员购物享受2倍积分的同时,活动期间,凭个人有效身份证可免费办理山百会员卡。此外,为答谢会员朋友对山百一如既往的支持与厚爱,商场还采购了草鸡蛋、时尚阳伞等近万份精美礼品回馈会员,凡是2011年4月1日-2012年3月31日在山百持会员卡购物的消费者,根据积分等级的不同,可到商场4楼客服中心免费领取精美礼品一份。同时,本次卡友聚周年庆,山百积极跟供应商洽谈,拿出一些独家促销品牌回馈会员,如罗德兰连衣裙200元起,九牧王200减50基础上满100抵20再赠精美礼品,海澜之家、七匹狼满100抵10元。一楼鞋包商场百丽、千百度、星期六、森达新品满100抵50,二楼女装商场圣可尼VIP回馈惊喜酬宾,三楼男装商场九牧王满200减50基础上满100抵20元,并赠送精美礼品,名品女鞋四楼大型热卖会,Tata80元起,Bata99元起。

## 花开4月,来南京国际广场购物中心吃喝玩乐购 购物美食两不误 折扣无上限



整个4月,新款的不断亮相让人充满了浓浓的购物欲望,南京国际广场购物中心各大品牌新品亮相的同时也给出了相当惹眼的折扣。

Guy Laroche(姬·龙雪),著名设计大师Guy Laroche(姬·龙雪)先生在法国巴黎创立的时装品牌,目标是为现代女性提供精致高雅而价格合理的高级时装。在2012年的巴黎时装周上,霍思燕作为中国唯一受邀参加的明星,身着Guy Laroche秀场款黑白裙优雅明艳亮相,倍受全场瞩目。Guy Laroche 2012年时装周上,设计师对各种材质和突破传统的色彩进行大刀阔斧的应用,让每一件服装都充满了生命和灵气。即日起到4月30日,位于南京国际广场购物中心2楼的Guy Laroche带来了1折起火爆抢购热潮。除此之外,CK女装限时6折起。GIADA秋冬款7-9折。MOISELLE部分5.5折起。EASY BUY新款8折,部分款3折起。Cabbeen全面5折。

除了置办自己的行装,南京国际广场购物中心的美食也千万不能错过,例如,四海一家,凭当日消费小票,全单现金或刷卡消费部分满200元即可参加抽奖。南京大牌档,满200元送50元。采蝶轩,满300元送招牌菜“红烧软骨乳鸽”。禾绿回转寿司,满100元送30元。斗牛士牛排,满100元送30元……

相信近百个品牌的魅力,如此的优惠,以及众多的新品必然会让你有所收获。

### 天龙八部 千元现金等你抢

不知你是否还记得儿时跳房子的游戏了,4月29日至5月1日的三天小长假,南京国际广场购物中心携手MYFM为大家打造的“天龙八部”大型闯关游戏将为你火爆呈现。现场设置八个关卡,跳房子、踢毽子、跳绳、呼啦圈……八个记忆里十分熟悉的游戏等你来闯关,更重要的是,大奖1035元的现金就这么唾手可得哦!还犹豫什么,即日起至4月28日,火热报名中,您可以发送参赛宣言至MYFM官方短信平台1062188591035短息报名;或者至南京国际广场购物中心顾客服务中心现场报名。

### VIP火热招募 礼品送不停

为了感谢朋友们一直以来的关注和厚爱,

整个4月,老会员们依旧可以凭VIP会员卡,在购物中心内享受到VIP会员积分、VIP客户免费停车以及众多商家的VIP专属优惠。还不是VIP会员的顾客只要凭当日任意金额购物小票,即可至顾客服务中心办理VIP卡1张,还可以获得新会员“乐享国际”开卡礼一份。如此对于新VIP会员的“邀宠”,还等什么,先去办张VIP卡去……

[链接]南京国际广场购物中心携手拉手网强力推出“超级娱乐卡”团购活动即将火爆上线,99元乐享UME国际影城观影券两张+辣啡中国餐厅129元套餐一份+南京国际广场购物中心1小时停车券4张+南京国际广场购物中心VIP卡一张。敬请期待!



## 大观·天地MALL旗下柠卡王国乐购生活广场即将开业 第二届柠卡形象宝贝选秀报名征集

位于南京市建宁路300号的大观·天地MALL二楼重装升级,柠卡王国乐购生活广场即将入驻。定位为专业呵护孕妈及0-15岁儿童的一站式生活广场、未来父母带孩子游玩的首选SHOPPING MALL,在原有的基础上加入了新的儿童品牌及早教。为了迎接即将开业的柠卡王国乐购生活广场,从4月14日至7月1日,大观·天地MALL特举办了奥迪杯第二届柠卡王国形象宝贝选秀大赛,3-15周岁的小朋友赶快行动起来报名吧!

报名即可获得金逸国际影城观影券、柠卡王国门票、柠卡游乐园门票等海量礼品,中奖率100%。冠军即可获得奥迪无敌代金券5000元,红顶会庆

功宴1桌价值1988元,柠卡王国1500元储值卡1张,荣誉证书,并且可以成为奥迪年画封面宝贝,还等什么,快来参加吧!

报名方式:

方式一:将个人信息按照要求“@南京柠卡王国儿童体验城”或者“@南京朗驰奥迪”微博,通过审核后即可参加报名。

方式二:可以将您的信息发至官方微博信箱2274552400@qq.com。

方式三:顾客需前往大观·天地MALL二楼金钱豹后门口现场报名点进行报名,通过审核后即可参加活动。报名时须提供有效证件及联系方式。详情请咨询58581314。

## 2012零售业发展高峰论坛昨闭幕 面临经营压力 零售商大胆探索试转型



苏果董事长马嘉樑在会上发言

春寒料峭,这是南京4月初的天气,也同样适用于国内零售业的现状。在2012政府工作报告中提出,扩大国内需求特别是消费需求是我国经济长期平稳较快发展的根本立足点,加快构建扩大消费的长效机制是今年促进经济平稳较快发展的任务之一;但盘点今年一季度销售业绩时,不少零售业大佬坦言,销售未达预期。

这让昨日正式闭幕的2012联网大会暨零售业发展高峰论坛上,参加会议的商界人士谈论最多的关键词是“探索”与“转型”。

### 零售业面临经营压力

“今年前几个月,大家的直观感受就是不如去年。”商务部研究院消费经济研究部副主任研究员赵萍直言不讳,从去年开始,我国消费就出现增速趋缓的态势。百货商店、超市卖场等都感到消费增速减缓所带来经营上的压力。

赵萍说,扣除物价因素,去年实际增速只有11.6%,消费实际增长并不是很好。从消费政策的层面来看,今年的政策拉动力也不会比上年更好。从政策层面和经济增长的宏观层面分析,今年的消费增幅肯定比去年还要低。“我们预计今年的消费增速虽然有两位数的增长,但是增速会出现明显的回落。”这一判断恰恰说中了不少商

界大佬的“心事”。南京一本土零售品牌经营人士透露,在刚刚过去的清明小长假,其销售额不但没有达到预期增长,甚至低于去年同期水平,“在一季度数个节点,几乎都出现了同样问题。”该人士说,企业自定一季度销售未完成情况。这并非个案,杭州联华华商集团有限公司战略研究中心经理吴敏锋说,零售业今年1、2月份销售不佳,去年1、2月份增长水平在17%-18%,但是今年1、2月份是最困难的,整个增长状况基本没有什么太大进展。

### 专家说“做好卖商品工作”

“今年我们经济增长可能会前所未有的要倚重消费。”赵萍说,零售额在社会消费品零售总额中占比高达70%,经济增长要倚重消费,要坚决地发展零售业。虽然今年消费增速降低,但是对零售业的倚重,又为零售业创造了更多的

发展机会。“必须改变过去粗放式的增长方式,才能在新的发展形势下抓住新的发展机遇。”

对于零售企业来说,始终忠于主营业务才是“王道”。“专业化是大型零售企业成功的关键。在过去十年中,世界零售前10强零售企业,其零售额占企业集团比重在95%以上。”赵萍说,国内零售业非相关多元化问题非常突出。

一组调研数据颇能说明问题,从2000年到2010年,国内零售百强中,赵萍分析51家企业样本后发现,专注于主营业务不足10%,和主营业务相关的多元化占到了62.7%,而更多的非相关的零售业占到了82.6%,还有其他非常多的行业非常赚钱,如房地产业务。从2000年,我国零售业中房地产占主要业务收入的比例,上升到了2010年的30%。“有多少企业像沃尔玛这样经营的呢?其实很少。”赵萍说,注重零售企业一定要以卖

商业观察

商品为主,不是租铺面为主。她建议零售百货业从联营转为自营。

### 众说纷纭说转型

苏果超市董事长 马嘉樑:南京1996年至今是连锁业崛起、创新、整合、嬗变阶段。现阶段,创新成为潮流,战略成为观点,模式决定成败。对大多数零售行业,加快自主创新强化经营管理,探索新的商业模式,是必须坚持的战略抉择。

金鹰国际集团执行副总裁 韩相礼:当前百货业经营有两种模式,双重码模式和单重码模式。因为重心在百货经营上,所以相关的租赁费用装潢成本不可控。在两种经营模式膨胀的今天,金鹰选择了双重码模式,先从地产开始。地产也是金鹰的双重筹码,这些地产在经济飞速成长的前提下,价值倍增,双重码模式有中间商,运营成本可省3%。也是快速成长的原因之一。

现代快报记者 何冬蕾

Advertisement for Jiantan Electric Bicycles. It features three models: 830型 (48V10AH), 325型 (48V12AH), and 126型 (48V12AH). Special prices are listed: 2998元 (discounted to 2698元), 2798元 (discounted to 2298元), and 2298元 (discounted to 1998元). The ad also includes contact information for various stores and a slogan '捷安特电动车 欧洲真'.