

本周三,南京新百60周年华诞正日子,庆典仪式在新街口广场隆重举行。让利过亿的店庆狂购盛典、新装启幕的国际范时尚殿堂、斥资千万的奥体群星晚会……60年一遇的巅峰回馈,全城仅见的亿元盛典,南京新百60周年庆感恩答谢最后3天,百万现金冲刺补贴,奏响狂购最强音,为甲子庆典画上完美句点!

老字号百货的发展之路

8月15日,新百60周年庆典仪式在新街口广场隆重举行,南京市商务局领导和十余家省市主流媒体代表出席庆典。市商务局局长李利江和南京新街口百货商店股份有限公司董事长杨怀珍分别致辞。李局长充分肯定了新百60年来所取得的瞩目成就,寄望新百抢抓“扩内需促消费”发展机遇,趁势而上再创辉煌。

1952年8月15日华东第一家国有商店在南京新街口开门迎客,历经甲子风雨,当年的3层楼房已成长为60层249米的新街口商业地标,缔造这个商业传奇的就是南京百货零售业老字号——南京新百!杨董事长向长期关爱、信赖新百的广大市民致谢的同时,向现场嘉宾汇报了新百发展的宏伟愿景,这个有着60年历史的老字号企业,将在百货连锁的发展之路上继续探索求新,目标则是成为在中国跨区域百货连锁发展上叫得响的民族百货品牌。

再hold住,就out了!

此次新百60周年庆极致疯狂



新百60周年庆回馈消费者



商场联手品牌推大力度折扣

引爆万人空巷,极致疯狂强袭南京,穿着类每18~28元现金购60元货品,相当于3~4.6折,空前低价引爆血拼快感!购满298元有机会赢取璀璨钻石大奖,更有晚会门票、定制限量版储值卡、进口巧克力、精美蛋糕毛巾等生辰礼!

全场五十大标杆品牌每日限时极速秒杀:欧珀莱、欧莱雅350购500,耐克、阿迪、Levi's、哥伦比亚250购400,爱慕、Jeep、海澜之家、虎牌等品牌店庆价再享满500减50。百丽28购60、部分18购

60、秋款买一送一(限精选款凉鞋),千百度四季美鞋2—5折,部分28购60,还有限时活动;衣恋集团旗下各品牌夏秋女装全场5折、限时再享500减50,相当于低至4.5折。店庆独家特供抢购,扫货嗨翻天!Levi's 2—6折,海澜之家特惠50元起,耐克、阿迪达斯特卖3—7折,衣恋系列童装全场3—5折、限时再享200减20。人气单品劲爆秒杀:塔山牛皮凉席1980元、雅兰舒适枕39元、艾迪蒙托羊毛被299元。

幸福礼遇 欢乐加码

VIP早市来店签到即赠2000积分、立兑60生日礼金(每日100名),生日礼金购化妆品/穿着类全场通用;晚7点起购物就免费停车。众多银行信用卡双休独家限量馈赠。8月19日晚,新百60华诞压轴大戏“三胞之夜——新百60周年庆大型文艺晚会”将在奥体中心体育馆隆重登场,著名主持人许戈辉、李好,演艺明星祖海、汪峰、韩庚、李玉刚、方大同、石头、冯巩、鲍国安、丁建华、春天等老中青三代大腕将为南京奉献一场视听的饕餮盛宴。

Mall时代的饱和担忧 竞争自律看起来很美



交通压力和人口压力。

未来“抢夺”优质客户将成定局

有人说,目前南京的Mall体业态已经达到饱和状态,即从南京目前消费能力看,无法承载这么多的Mall体业态,但业内有不同看法。南京水游城商业管理有限公司副总经理郝文勇分析,和天津、武汉、沈阳等中心城市比起来,南京GDP排在前列,但以上城市Mall体业态的数量和发展则走在了南京前面,比较来看,南京Mall体业态还有一定发展空间,部分Shopping mall如水游城和德基等,已打下生存空间,现正在面临如何发展的思考。虽然南京大大小小的Mall体业态很多,但真正称得上Shopping mall综合体目前约有10家左右,这些mall各自的定位和目标客户群并不相同,有定位为一个城市的中心、有

定位为某社区核心……而在商业竞争中,价格战不会成主流,相比传统百货业,Mall体业态凭借的是地产优势,最终Mall体业态要面临的竞争是地产品牌形象以及优质客户的争夺。

各种Mall体如何形成良性循环?

“Shopping mall之间的竞争关系,一方面互为压力,形成可能的分流客群的后果。同时,也可以互为动力,形成竞合关系,让更大的集聚客群效益使得各自受益。”南京大学城市科学研究院副院长胡小武分析,要从良性竞争的角度建立彼此的正确关系。

南京水游城商业管理有限公司副总经理郝文勇以水游城和水平方为例,现在不少人认为,水游城和水平方之间可能形成“两水之争”的态势,但事实上不但不会形成这样的现状,“两水”之间反而会形成优势互补,否则如果形成肉搏战的敌对关系,那么可能会造成内耗,最终降低商圈整体吸引力,导致客流损失的负面效应。郝总表示,8月底,作为南京时尚潮流标杆的南京鹏欣水游城即将迎来4周年店庆,为了更好地营造此次店庆的氛围,南京鹏欣水游城也花费了不少心思,例如,4周年店庆期间,水游城打出了四年最大折扣力度,届时同品牌商品价格也是全城最低的。

现代快报记者 蒋振凤

Mall业态多达10来个

据不完全统计,目前南京商业中堪称Mall体业态的商业中心多达10来个,如南京下关大观·天地mall、仙林金鹰奥莱城、龙江新城市广场、河西万达广场、德基广场、水游城等。在一定程度上提升了南京城市的商业购物形态与层次,特别是河西、下关、水游城这样的新型Shopping mall,大大提升了新区域的商业地位,同时也缓解了新街口的商业服务压力、

小记 扫描

开学经济挺闹猛

时尚产品受追捧 有些学生出手很阔绰

“要开学了!”不管是不是暑假恋恋不舍,学生们开始打点行装,服装箱包、3C产品都是行囊中必不可少的装备。精明的商家早已为“开学经济”做足准备,对市场份额的争抢其实从7月份就已暗暗启动。



书包文具销量翻番

来自淘宝的统计显示,从7月1日到8月15日,“书包”的销售额和搜索量坐上“直升电梯”,有趣的是,江苏学生看来更希望在新学年背上新书包,统计数据显示,今年6月1日—8月15日,75天中通过搜索购买书包的消费者江苏省有2335人,占比(全国)10.2%,排名全国第二。

南京仟里田商贸有限公司是hello kitty在南京市的经销商,该公司总经理苏亮透露,近一个月的时间,店内定价300—400元的拉杆型书包最热销,“这款包销售超过500个。”苏亮说此品牌在金鹰新街口和水游城设置的专柜几乎卖断货。

在中央商圈的几大市场,记者发现,学生用品销售专区人气最闹猛。据某金属笔销售专柜的胡老板粗略统计,开学季期间,金属笔销量要比平时翻一番。

事实上,为了抢开学季的生意,不少商家已经提前备足了货,而从本周开始,新街口的各家商场也会针对学生需求推出相关用品的促销活动。

为迎接开学季的到来,不少超市开辟了“开学专区”。记者在苏果、家乐福等超市看到,将各种卡通元素运用到文具设计上成为趋势。不少经销商表示,大量卡通元素能够吸引小朋友眼球拉动销售。礼盒装的文具也深受欢迎,套装里包含文具盒、铅笔、剪刀、橡皮等常用的文具用品,价位大都在100块钱以下。家乐福大行宫店的负责人介绍,8月初以来文具的销量有了很大提升。

家电卖场个性化促销

为了迎合开学经济,苏宁、五星等家电卖场纷纷打出了个性化促销。苏宁电器针对今年不少学生以全套形式购买手机、电脑、数码等3C类产品,特别推出多项



家乐福内设置开学季促销专区

学生们出手越来越“阔绰”

部分学生选购3C产品重在时尚和性价比,等着商家大力度促销的时候才出手。8月14日下午,在新街口一3C产品专营店内,两名学生选中了一款零售价为1000多元的国产手机。据介绍,这款零售价1000多元的手机,消费者参加活动只需要充500多元话费、支付98元裸机费用即可,在学生族里非常受欢迎,“这款国产机在13日当天就卖脱销了。”现场工作人员强调。

某家电卖场3C产品销售专区王主管介绍,性价比高只是一个方面,随着人们生活水平的提高,不少孩子从上小学开始就已经接触手机、电子书和笔记本等3C产品了,再加上现在电子产品更新换代加速,学生们的电子“装备”也逐步升级,对于很多准高中生和大学生来说,有些价位在2000元左右的产品性价比再高也不是他们的菜,诸如苹果iPhone、iPad以及Android等高端智能产品才是他们的首选目标,少则5000元左右一部的手机,多则几万元的“装备”,学生们出手都很阔绰。

现代快报记者 蒋振凤
何冬蕾 刘德杰

八月寻宝,赏金时刻 万达百货启动珠宝钟表文化周

万达百货于8月17日正式启动第二届珠宝钟表文化周,届时将有众多知名珠宝钟表品牌倾力支持,联袂呈现本年度规模最大、品类最齐、优惠最多的珠宝狂欢盛宴。据悉,本届珠宝钟表文化周也是万达百货自更名以来的第一个全国性大型主题营销活动。

打造珠宝钟表盛典

七夕将近,十一黄金周又适逢完美婚庆季,在这璀璨八月时节,珠宝钟表应当是传递浓情蜜意的最佳使者。活动期间,万达百货一楼亨吉利名表中心多数品牌全场7.7折起,宝庆银楼、瑞恩黄金饰品每克直降40元,周大生黄金饰品每克直降25元;周大福

满1000减80,进店参与二维码互动,指定商品在门店优惠基础上可再享95折,更有优惠折扣。

钻饰金条从天而降

万达百货男女服饰、男女鞋、儿童、家居、运动休闲、化妆品都有满减折扣。全馆商品当日累计消费满188元即送珠宝钟表文化周套餐,内含万达影城、大歌星、大玩家、餐饮、汽车养护优惠券。当日单张小票消费满188元即可参与抽奖,赢取金饰、金条、资生堂化妆品、周大福吊坠。

相关活动链接:活动期间来万达百货还可欣赏到周大生克拉钻展、飞亚达“心在更远处”巡展,欣赏各大珠宝钟表产品展示。