

专家的眼光诠释商业动态

商业消费

“大店战略”席卷苏皖鄂 苏果年前再开 14家购物广场

记者日前从苏果总部了解到,年前苏果将在苏、皖、鄂三省再开出14家单店平均面积在1万平方米以上的“华润苏果购物广场”,进一步深化多业态布局,强化在重点城市的竞争力,推进五年战略在既定区域的稳步实施。

据了解,14家购物广场集中分布在苏皖鄂三省的既有市场。其中省内8家,安徽市场4家,湖北市场2家,以“大店战略”进一步深化苏皖鄂市场整体的优势地位,推动部分弱势市场向优势市场的转化。苏果董事长马嘉傑介绍,年底集中布局大店是出于战略需要。在现有区域重点城市建设大型购物广场是苏果五年战略规划中一个重要工作。一方面大店便于快速抢占市场,树立品牌,另一方面,只有大店成熟了,才能降低供应链成本,更好的实施多业态运作。

据介绍,今年以来受经济走势下行的影响,零售业普遍出现销售低迷现象,此外受租金、人力成本刚性上涨的影响,行业整体面临的形势不容乐观。“企业发展战略会在局部做一些调整来适应市场变化,但总体战略目标不会改变。截至年底,购物广场总量将达到152家。”马嘉傑表示。

据悉,省内8家购物广场集中在南京、南通、盐城、常州、涟水。安徽省则主要分布在合肥、天长、枞阳、桐城。覆盖省会城市及主要县市。其中南京将新增4家购物广场,分别落户于南京东宝路、晓庄、新庄、友谊河路。开业之后,苏果购物广场在南京市场的总量将达到38家,市场覆盖面进一步加强。从市场分布来看,4家店处于河西、城北、城东的社区、高校、交通枢纽位置,和已有商业设施组成一个较为完整的商业配套。据悉,这4家购物广场单体面积都在1万平方米左右,均采用“卖场+招商”的模式进行运作,进驻的品牌除了哥弟、海尔曼斯、阿迪、耐克、星期六、达芙妮等流行运动品牌外,还有银行、餐饮、干洗店、联通营业点等功能性配套。

现代快报记者 闫弋

“我们不会跟着电商节奏走”双十一,南京各大百货不约而同地表示了自己的看法,但是,随着双十二临近,不少百货商家改变了态度,也要玩双十二。家电品牌商和各大卖场宣称,要倾力备战“双十二”,而且投放力度要比“双十一”更大。

传统百货来参战

不少百货商家曾明确表示,不陪电商玩,但是“双十一”一轮商战下来,不少商家发现,这种玩法很受消费者热捧。临近双十二,不少百货商家的态度变了。中央商场企划部相关负责人透露,他们确实针对双十二做了充分的准备,但是具体活动内容,下周才能出炉;位于夫子庙商圈的南京鹏欣水游城相关负责人也表示,此次他们的活动主题是“要爱节”,其实谐音就是“12”,活动内容包括“VIP办卡赠好礼”等。南京新百其圣诞活动将从本周末拉开帷幕!

在双十一电商大战中,线上线下通吃的各大家电品牌商们可以说赚得盆满钵满,尤其是国产品牌商们,在双十二活动中追加资源投放量,如海尔、西门子、格力等多家大品牌,投入资源将是双十一活动四到五倍。

青岛海信电器股份有限公司南京分公司经理漆红强透露,海信在双十一当天活动中,无论是在天猫、易购还是在酷吧等平台的销售,全国线上盘点超过了3000多万元,而线下光南京区域当天销售就超过了600多万元。

记者从苏宁电器了解到,“双十一”线上线下首次联动告捷,针对即将到来的“双十二”促销节点,苏宁全国1700家门店和线上军团苏宁易购将开展狂欢大促,通过双线联动、大采购和大物流平台的双向支持决战“双十二”。苏宁电器总裁金明介绍,苏宁大采购平台已与国内外上百个品牌签订采购协议,完成全部货源的储备,数万款市场主流畅销商品全部参与双十二促销当中,总体让利规模超过双十一。12月5日起,五星电器和百思买移动宣布同步发售苹果新品,并全面开通预售,加赠丰富礼品。同时针对即将到来的双12、圣诞购物季和企业年会,百思买移动和五星电器联合推出大型数码促销活动。12月6日-12月19日,百思买移动推出“0元购”活动,消费者购任意手机附件,满多少送多少,最高送400元抵用金。

现代快报记者 蒋振凤 刘德杰

商家都在磨刀霍霍

12-12

电商新玩法:这次不赚钱,只为赚眼球?

双十一劲爆的销售数据让天猫在网商中稳坐头把交椅,面对双十二(12月12日)年末市场,各大网商又开始发起新一轮争夺战,新鲜玩法轮番上阵,着实抓人眼球。

延长促销时间、加大折扣力度等传统零售商促销手段已被“拷贝”到了网店促销中,满减、满送、直降一个都不能少。

苏宁易购将家电促销进行了年末,力推“家电折扣专场”。据苏宁易购执行副总裁李斌表示,从12月1日开始,苏宁易付宝充值送券活动启动,12月将举办两场大型让利活动,网站内母婴、日化、百货等非电器类90%以上品牌厂商均将联合参展。

对于苏宁全资收购红孩子及缤购两大网站,有统计显示,截至目前,红孩子、缤购网站订单量环比增长超过120%,网站日均PV值同比增长500%。据悉,在12月9日之前,凡手机注册为缤购会员,并在缤购购物满120元(包括化妆、美食、保健),均可获得240元现金券。

当当网表态在双十二中,将推部分商品负毛利促销。眼下电商价格战的周期越

来越短,李国庆对媒体表示:“尽管不理性的电商价格战是初级阶段产物,但必须承认,价格战是不可回避的。其实,电商也不可能所有品类发起价格战。”

网商之战远不止促销这么简单。

苏宁打出“爱心牌”,在微博上发起了“爱心转发捐款”的微公益活动,即每转发一条苏宁易购或苏宁电器爱心微博,苏宁易购即捐出一元钱;每卖出一件0元购产品,苏宁易购也捐出一元钱。

淘宝选择用“趣味”推动活动,“零门槛”准入,卖家拥有自主定价的权限等。据淘宝网最新数据显示,开放报名一周后,报名卖家数和商品数累计达到61.8万和573万,其中已经有177万件商品被消费者加入到了“我的1212”(购物车或收藏夹)。

“网购潜力无限,绝对不仅仅是低价和打折。淘宝1212希望给消费者一个不同的体验。”阿里巴巴集团首席战略官曾鸣表示,把平台让给卖家,让消费者贴近卖家原创,打造C2B的购物模式,根据消费者的需求改变而改变。现代快报记者 何冬蕾

主编杨坤 责编何冬蕾 美编侯婕 组版杜敏



The ShanXilu Department Store

—南京山百“暖衣节”&歌帝十周年—

活动时间:2012.12.7-12.16

2012·山百暖衣节再掀热潮

本周起特别推出:歌帝内衣年终超值回馈!

惠 歌帝内衣 10元~200元 时尚精品惠

价值数百元内衣 50元限量抢购 **抢**

购 秋冬内衣4.5折,会员再享9折

铂金歌帝新柜入驻 全场8折酬宾

特邀嘉宾凭VIP礼金券满600再抵100,满1000抵200

送 民生银行VIP凭短信获赠专属折扣券和礼金券

歌帝内衣2012时尚真人秀 **秀**

购男女棉衣、羊绒羊毛、内衣满100省55、40、30元……

时尚羽绒服298-398元热卖区

参展品牌有:德菲帝奥、独角戏、天轩、樱花季节、弗牌、荣萍、依布

JORIONE 满200减30; 满100减35; 满100减30

中国黄金 黄金饰品优惠48元/克; 周大生 铂金饰品优惠40元/克,工费5折

冬羽绒博览会 冬款羽绒服4折、5折、6折...+限时心动秒杀
参展品牌:波司登、雅鹿、鸭鸭、雪中飞、杰奥、冰洁等

特快导购除外 详见柜台明示

服务专线 团购专线

025-83238013 传真 025-83303197

官网: http://www.nj300.com

网店: http://shop63082510.taobao.com

地址: 中山北路107-141号

当日购物满300元 可在四楼贵宾中心 领取2小时 免费停车卡