



图吉利

过年,是件大事。除夕守岁时,总要喝一碗甜羹,由莲子、荸荠、红枣等熬制,又名“福寿汤”。三十晚上要烧两条鲫鱼两条鲢子鱼。烧好的鱼放到家里的箱几上,等到过了小年(元宵节)才能吃。此外,每家至少还要买8条活鲫鱼养起来,以此寓意年年有鱼(余)。对于不少商业人士来说,福寿汤和“年年有余”更是必不可少。

在2012年,南京商业显现出了近几年少有的低迷,这让一直被热闹簇拥着的零售商们有些不适应。但困境才能激发潜力,我们看到很多新兴的宣传手法被商家们快速复制推广,看到新街口各商家大屏光彩照人,看到实惠的折扣让不少消费者果断离开电脑走进了商场。

在农历年尾多做些活动图个吉利,为新的一年打下更坚实的基础。体验和价格成为制胜利器,这是商家真实的承诺,我们也将拭目以待。

“价格和体验”让消费者最快乐



姓名:景星 职业:五星电器副总裁

过去一年,家电行业发展经历了前所未有的电商冲击,并通过多种方式谋求转变和发展。业内人士将去年比作家电行业的“寒冬”。进入2013年,家电行业的发展会怎样?实体店将如何笑傲江湖?

评价2012年,五星电器副总裁景星直言不讳:“家电行业出现20年来最低增长值。”他表示,2012年称得上是零售业的寒冬,政策变化、电商竞争等因素叠加造成了零售行业销售和利润下滑。实体零售商积极求变,如实体店出现模式细分,旗舰店向家电外的百货品类发展,消费辐射圈扩大;社区店日益式微;涌现专业店如百思买移动手机店、苹果产品专营店等。

景星认为,2012年机遇与挑战并存,如手机与平板电脑等消费类电子的快速增长给整个家电行业带来了机遇。根据GfK预测数据,手机和平板电脑是2012年所有家电品类中唯一高速增长的产品。数据显示,2012年五星电器智能手机销售额占整体份额的75%,数量占比达到66%,预计2013年金额占比会上

涨至90%以上,数量占比上涨至80%以上。在2013年元旦和春节前市场,五星电器手机畅销榜完全被iPhone5、三星Galaxy SIII和Note2、诺基亚win8等价格在3500元以上的新品占据。五星电器于2012年6月引入了百思买移动,重新定义手机零售市场的游戏规则,目前在南京已经开出了12家门店。

景星大胆断言,2013年经济有望触底反弹,线上线下都将有更好的发展。面对线上对实体店的冲击,景星认为并不可怕。大部分网购用户出于“低价”和“便捷”选择网络购物。2012年的815电商价格战让更多消费者意识到网商价格很多时候是“吆喝”,实体店能提供同样甚至更低的价格。实体店的“真机体验和服务优势”无可替代。“按照‘零售五边形’原理,只要其中一两个方面能做到比市场上所有竞争对手都强亦能赢得竞争。如百思买的特长在体验和服务。”景星强调,2013年面对多渠道的竞争压力,五星电器实体店就是要做到,“继续发挥实体店在真机体验和售后服务有保证的优势,同时大力打造价格优势。五星电器就要成为‘低价格,好体验和优质服务’的典型。”

现代快报记者 蒋振凤

面对2013 要多想办法

姓名:李先林 职业:大市场个体户

1月5日中午,小李正在和同行攀谈着,显然很悠闲。小李的店面不大,仅10几个平米,位置也一般,靠市场后面,店内商品丰富,羊毛衫、男士外套等应有尽有,但店内很少有顾客光顾,即使有顾客来了,也是问上几句就转身走了。小李告诉记者,靠前的一些商铺也一样冷清。小李的同行凑过来,现在很少看到往年春节前大市场过道内常见的熙熙攘攘的人群。这时候,店内好不容易来了三个顾客,他们想要选购三件毛领皮外套,看到有顾客来选购,小李自然喜出望外,但是在砍价上小李无语了。每件衣服双方由最初的400元砍价到180元再到100元,考虑再三,他拒绝了顾客的要求,用小李的话说,他这个店内即使是一件羊绒衫,出厂价也少不了六七七十元,更何况是一件毛领外套,100元根本进不来,如果就这样卖掉了那就亏大了。

小李今年41岁,是浙江人,十八九岁就来南京闯荡,后来在银桥市场经营小百货,虽然不懂行,但整个市场大形势好,小李赚了些小钱。8年前转行经营服装生意,有了经验,市场大环境还可以,服装生意做得也算红火,但近两年他发现,生意越来越难做,服装卖不动了。

他说五年前的服装市场,衣服质量一般,出厂价也低,一件羊绒衫不过20几元。但现在不一样了,随着物价上涨、消费水平提高,人们对商品质量的要求也越来越高,一件衣服出厂价至少翻了一倍多,无形中,本钱增加了不少;几年前,大市场不多,四面八方的消费者如六合、奥体附近的一些小区居民都会到大市场这里来采购,但是现在大市场越来越多,竞争压力很大。他对比后发现,现在和几年前比起来,平均每个月至少要少收三千元,面对这种现状,2013究竟怎样拉动自己的销售,他觉得很迷茫。

现代快报记者 蒋振凤

干好本职,寻求升职

姓名:卓青 职业:BHG德基店生鲜经理

早上九点上班,卓青一天的工作首先从店面的排查开始,“这样离消费者最近,能第一时间获取第一手的顾客反馈信息。”卓青说。在德基店开业之初,卓青从大厂店调过来并担任德基店生鲜经理。从最初的收银员到目前的部门经理,卓青感到自己的价值正一一实现。

当初,卓青只是北京华联大厂店的一名普通收银员,后来主动申请调到一线销售岗位,在百货和食品区做了5年营业员后调到生鲜部门,现在负责BHG德基店的生鲜管理工作。“与其他商品相比,生鲜让人操

心的事情较多。”卓青说,严控卫生质量很重要。

卓青和同事每天中午要汇总上半天的销售,通过随机调查了解顾客需求,调整货品。卓青透露,BHG出售生鲜产品多要经过二次加工,需要缜密安排才能使损耗最低。目前,北京华联在水游城和德基开了两家高端超市,城东的门店在规划中。门店扩张给卓青们带来更多机遇,多年的零售管理经验让她在工作岗位上游刃有余。依托位置、产品及店面环境等,眼下德基店运营逐渐步入正轨。“新的一年希望门店的生意更好,也希望通过自己的努力,可以管理一家门店。”言语间透露出一线零售人员的小快乐。

现代快报记者 闫弋



Central Emporium 山西路店 贺岁大减价 重点品牌推荐 百丽/千百度 他她/天美意 4折 艾格 艾格周末 ES 4.4折 G2000 男装 全场 低至3折 流行服饰/鞋包 满50减32/30/28元 珠宝 黄金饰品 限时劲减 满2013减180元 一楼名品热卖区 Levis 超级惠卖 3-5折 男女牛仔褲 低至299元/条 运动户外 安踏 低至1折 真维斯 冬款外套 99元/件 阿珂姆 249-999元/件