

感恩节传统商业集体出击 推年度多个亮点促销

亮点1:

商家为感恩节 打造多个唯一

商家拿洋节走形式的时代已经一去不复返了。近日,记者走访市场看到,无论是在形式上还是在促销力度上,南京各大商家在感恩节上花费的心思绝对不同于以往。

中央商场推出了“全场标杆品牌悉数收券,年度唯一”的促销力度,其中,穿着类满500送50、满800送100,多满多送;除此之外,女性热捧的百丽、天美意、她他、百思图、BATA、森达、星期六、菲伯丽尔、迪芙斯、索菲亚等众多女鞋也给出了满10减6的特惠;特别提醒的是,下午5:00起VIP会员全场购物2倍积分!也是年度唯一!

而新街口商圈另外一位商业大佬南京新百,在感恩节到来之际,不少大V品牌还推出了限时“疯惠”的特惠,感恩期间,购黄金珠宝任意消费送黄金路路通(50名)。

除了黄金珠宝、钟表饰品、服饰小家电等众多品类均参与到本次活动中来之外,新百还针对自己的微信粉丝首次推出了“50元礼金免费派送”的特惠活动,也就是说,在11.27-11.30,每日千份50元礼金免费派送新百微信粉丝,而在11月27日当天购物还有更多优惠,比如,只要付现满398元就可以用50元微信券,如果是穿着类的话付现满500元还可以再送60元购物卡。

亮点2:

感恩节商家猛推新创意

除了大家热切期盼的力度促销之外,不少商家还玩出了很多新创意。中央商场特推“夜市经济”,比如,下午5:00起VIP顾客在苏面馆、AZA年糕店、番茄妹米线、麻辣盛宴、江南小镇(单张小票限领一次)五大美食吃多少送多少!多达600份!(每满10元送10元,单票30元封顶,合计600份)不但如此,下午5:00起,还推出了品牌折上折诱惑力度。

自8月3日同曦瑞都购物广场开业以来,江宁首家高端精品超市BHG(北京华联)开业了,南京超级IMAX放映厅(可容500人同时观影)也来江宁了,旗舰小厨娘淮扬菜开业后更是人气爆棚,三店同步登陆江宁同曦瑞都购物广场,趁此感恩节到来之际,同曦瑞都还推出了“感恩定制,最美的你”特惠活动,即VIP答谢“惠”精选三重礼!一重礼:VIP单笔消费满588元即可参与抽奖,三星液晶电视、空气净化器、豆浆机、绿色盆栽等贴心豪礼等

着你!二重礼:单笔消费满800即送小厨娘50元现金券+100米乐星元欢唱券;累计消费满1288元即送100元小厨娘现金券+200元米乐星欢唱券;还可获得猫屎咖啡免费升杯机会,3F新华书店免费邂逅猫星人,独享休闲。

本年度商家们如此重视感恩节,有业内人士表示,一方面,人们的消费形式发生了变化,中国家庭给洋节赋予了更多的家庭娱乐元素在里面,比如,因为过节,一家人可以一起出来吃吃饭、逛逛街,还有的人特别在这个节日里给父母买感恩节礼物。另外一个原因就是,刚刚经历电商在“光棍节”的集体发威,“感恩节”传统零售商家集体出击并非是个偶然,因为有的商家就直呼此次力度可以叫板光棍节了,该人士表示,多种商业模式的较量中,消费者有望得到更多实惠,感恩节就是最好的例子。

商业消费

2014.11.27 星期四
责编/蒋振凤
美编/孙月 组版/孙佩

对于传统零售商来说,根据往年的促销传统,从国庆之后到元旦期间已经没有什么大的节点可以搭乘,虽说有个双十一,但这是一个互联网唱主角的节点,传统零售商发力毕竟有限,而眼下,能否在元旦前再“有所作为”,商家们都看好了感恩节,有的商家甚至在感恩节还给出了年度多个唯一力度促销。

现代快报记者 蒋振凤

出战好享购物广场舞大赛 连大爷们都蛮拼的



“品质生活舞起来——2014好享购物·中国银行首届广场舞大赛”即将进入到收官阶段,目前海选已经结束,30支队伍进入到半决赛。为了

争夺广场舞冠军,各支参赛队都使出浑身解数,迈克尔·杰克逊的太空步,火爆的小苹果,以及关公耍大刀让人看得眼花缭乱。在这里,要想夺冠,舞蹈不仅要有质量还要有足够的创意。大爷大妈们都拼了!

通讯员 王真女焉 现代快报记者 付智勇



大爷跳广场舞,看完都醉了

广场舞是大妈们的“专利”,这是大多数人都认可的答案。但是“2014好享购物·中国银行首届广场舞大赛”,记者看见了不少大爷的身影。在好享购物广场舞大赛的赛场上,大爷们丝毫不想让大妈们独美。相比大妈们的热情四射,大爷们的舞蹈更加含蓄内敛,充满阳刚之气。此次大赛中一位大爷说:“大妈们的舞蹈都太闹腾,也就是大家常说的噪音太大,而我们主要是动作展示,相对来说就会两全其美一点。”

“威武大刀”队是此次广场舞大赛中比较抢眼的参赛队,因为这支参赛队是由12个70岁左右的大爷组成,主要是要大刀,也比较男性化,现在也会经常参加一些比赛和表演。

68岁的赵金华是这支队伍的队长,他说:“我们会一直跳下去,这不仅仅是一种健身活

动,更是一种精神。这次参赛最大感受就是几个人在一起非常开心,大家也特别享受比赛的过程。”大爷跳广场舞的确不多见,赵金华一开始跳舞也有点害羞:“在2000年的时候,我总会被拉着去看广场舞,起初觉得很有意思,然后慢慢参与其中,但只有我一个男人在跳舞,的确不好意思,我都站在后面学,等慢慢学会了,和跳舞场的老姐妹们也混熟了,才敢走进队伍中。现在我们也有了自己的队伍。”

每一支参赛的队伍都有幕后的故事,好享购物行销企划部副部长何硕伟告诉记者,有一支队伍非常感人。“一般参赛队伍人数都在15-16个人,有一个队伍站位是16,实际只有15个人,中间空了一个位置,是因为她们的一个队员生病了正在医院治疗,但是作为一个团体她们执意在比赛时留了一个位置。”

跳完广场舞,让生活更有品质

现在跳广场舞的人很多,之类的比赛也特别多。但是好享购物举办此次广场舞大赛,无论是规模还是水平都是比较高的。好享购物的总经理朱擎东告诉记者:“从去年以来,我们的口号就是‘好享购物,品质生活’,我们一直追求品质商品、品质节目和品质服务。这次我们举办广场舞大赛就是我们在品质服务方面的一次探索。一直以来,好享购物在线上发力,依托虚拟的零售通路来服务客户。今年,我们尝试了一些线下途径来丰富我们的销售。比如11月初我们在南京新庄国展举办的‘好享购物2014品质生活购物节’就是一种线下的尝试。除此之外,我们还希望通过一种长期的方式来黏合和服务我们的会员和客户,广场舞大赛就是我们的又一

次尝试。从目前来看,效果还是不错的,一共有140支队伍报名,参赛人数达到了3000多人。”

据悉,在好享购物450万的会员中,50岁以上人群有增多的趋势,有近一半是40-60岁群体,其中女性占比70%之多。“大妈”这个群体不仅仅是好享购物的主力客户,更是好享购物的口碑缔造者和传播者,针对这一人群的购买力和消费习惯,随着近年来广场舞和广场舞曲的火热,这样的经济群体,也尤其显得重要。此次广场舞大赛,好享购物还整合了其他资源,比如中国银行就为参赛的队员提供了高于市场收益的定制金融理财产品。“服务客户,回馈社会,引领品质和健康的生活方式,这是我们举办这次广场舞的目的所在。”