



南京苏宁总经理徐海澜解读“五一”促销大战 1亿元促销资源猛攻南京

记者了解到,4·18之后,南京苏宁即已宣布全面启动“五一主场,嗨购苏宁”计划,并透露“五一”小长假将“放大招”,线上线下提前放“价”。此次“五一”小长假家电促销开启的最后冲刺阶段,南京苏宁将会如何打响“五一”促销大战?昨天,现代快报记者对此专门采访了南京苏宁总经理徐海澜。

现代快报记者 刘德杰



南京苏宁总经理徐海澜

降价是此次“五一”小长假促销的主旋律

“五一”作为3C、家电新品上市、老品去库存的黄金时期,各家厂商和渠道商都提前备战。”徐海澜表示,“货源方面,苏宁在年初即已和各大品牌厂商达成了系列战略合作,齐聚了目前市场主流品牌的畅销及新款货源,将确保‘五一’南京家电消费的旺盛需求。”

记者了解到,此次“五一”小长假,南京苏宁促销不仅得到了苏宁总部的大力支持,包括三星、LG、海尔、美的、海信、DELL、联想、佳能、苹果、华为、小米、乐视、PPTV等品牌也表示将全面支持苏宁“五一主场,嗨购苏宁”计划,力推“1+1>2”的

组合规模效应。

徐海澜强调,降价是此次“五一”小长假促销的主旋律。在整体活动方面,单品、套餐、团购等不同形式的优惠促销也将带给消费者不一样的惊喜。此外,苏宁在南京地区准备的优惠资源、购买的赠品连同厂商投入的促销资源和直降的价格规模总计达到了1亿元,让利幅度将达到15%-30%。

苏宁易购山西路云店升级后“首秀”

记者了解到,山西路苏宁易购云店将在4月28日迎来升级后的首秀,升级后的山西路店将融入苏宁对云店发展的最新探索,“悦生活”生活馆、小米之家将陆续进驻。其中,“悦生活”生活馆

主要展出一些缺乏实体体验店的互联网TOP单品。

值得关注的是,山西路苏宁云店开设了暴雪游戏在国内第一家线下体验店的“暴雪专区”,集合了小米、魅族、华硕、乐视等线上品牌的互联网专区,则是苏宁云店的另一大创新。

针对0-6岁的儿童,山西路云店还引进了“奇乐儿”软体游乐场。4月28日当天凡是进山西路云店购物的消费者,均可参与利之星奔驰smart一年使用权的抽奖活动。

徐海澜表示,“五一”小长假期间,购买指定商品并使用苏宁任性支付的消费者,可以获得3、6、12期分期付款“0利息、0首付、0手续费”“三零分期”优惠。此次支持三零分期优惠的商品数量将近3000多种。

市场焦点

三大期交所昨连发监管“令牌” 黑色系品种回调

快报讯(记者 王静)随着商品期货炒作升温,三大商品交易所连发监管通知,遏制炒作。上海期货交易所拟缩短螺纹钢、热卷、沥青期货连续交易时间。大商所对焦炭、焦煤手续费标准调整,郑商所对棉花、菜粕、动力煤交易保证金标准、涨跌停板幅度调整。

26日,大商所公告称,自2016年4月27日起,焦炭和焦煤品种手续费由成交金额的万分之1.8调整为万分之3.6;铁矿石品种手续费标准由成交金额的万分之1.8调整为万分之3;聚丙烯品种手续费标准由成交金额的万分之1.8调整为万分之2.4。

昨天,郑商所发布通知,自4月27日结算时起,PTA期货合约交易保证金标准由5%调整为

6%,涨跌停板幅度由4%调整为5%,棉花品种交易手续费标准由4.3元/手调整为6元/手。

上海期货交易所26日晚间发布通知,自5月3日晚连续交易起,上期所将螺纹钢、热卷、沥青期货连续交易时间由每周一至周五的21:00至次日1:00调整为每周一至周五的21:00至23:00。

业内人士告诉记者,目前看,资金和情绪推波助澜的迹象明显,炒作的资金主要来源于股票市场、江浙游资、期货休眠资金重新活跃等等。同时,有专家指出,市场资金的炒作热情正在发生变化,期交所的调控效果也正在显现。昨日,商品期货午后多数回落,其中“黑色系”品种集体大跌,铁矿主力合约、热卷主力合约联袂跌停,螺纹钢也跌近4%。

热点追踪

史上最热闹基金从业资格考试放榜 一半私募大佬挂科 预计今年6月份发布考试大纲

快报讯(记者 王静)因为众多娱乐圈明星和私募大佬的参与,过去一周,“史上最热闹基金从业资格考试”成为市场津津乐道的话题之一。

而在市场上叱咤风云的大佬们在上周六走出考场后就炮轰试题太难了。昨天,中国基金业协会公布了本次考试的数据统计显示,两门考试同时通过的不到50%。另外,参加考试的私募大佬有一半挂科了。

记者从中国基金业协会发布的数据看到,共计有31.3万名考生参加了本次考试,其中私募基金高管共计1.13万人参加考试,同时参加两门考试的通过率为49.1%。其中,科目一《基金法律法规、职业道德与业务规范》总

体通过率71.15%,科目二《证券投资基金基础知识》总体通过率28.95%。考生中备受关注的PE/VC从业人员,通过率高于平均水平,科目一通过率85.44%,科目二通过率54.71%。

针对参考人员及一些机构对目前私募股权基金考试提出的争议,中国基金业协会表示,一方面将优化现有考试组织形式,在按计划举办覆盖全国48个城市的全国性统考基础上,将预约式考试扩大到16个城市,同时将推出针对高级管理人员的每周预约式考试服务。另一方面积极推进私募股权投资基金(含创业投资基金)的教材编写工作。预计今年6月份发布私募股权投资基金考试大纲。

业绩集体滑坡 快时尚也“慢”了 与大牌联名仍是营销法宝,但专家称多重因素冲击下快增长难持续

近期,包括优衣库(UNIQLO)、H&M、Zara等在内的多个快时尚品牌的财报显示,其利润增长遭遇不同程度的下滑。不过,从4月25日优衣库与纽约当代艺术大师Kaws携手推出的UNIQLO × KAWS联名T恤上市销售情况来看,年轻人对快时尚品牌的热度依然不减。

记者在走访优衣库在南京的多家门店后了解到,有门店在该系列T恤发售日当天就卖出2000余件,多家门店因部分款式断码需要调货。消费者的购买热情及“黄牛”的猖獗,导致原价99元的T恤目前在某购物网站上已被炒至129—199元不等。

现代快报记者 杨露

快时尚+大品牌强强联合

这并不是优衣库第一次引发抢购狂潮。此前优衣库与爱马仕前设计师Lemaire合作的系列产品也受到追捧。

事实上,瑞典品牌H&M早在2004年起就开始与不同的奢侈品品牌设计师合作。这种“联姻”方式可以让消费者用平价买到大牌的设计,很容易引来消费者哄抢,因而也成了快时尚品牌屡试不爽的营销方式。

从2006年Zara进入中国市场后,一批快时尚品牌开始在中国兴起,经历几年的快速发展,眼下却出现集体滑坡的现象。

亚洲第一大服装集团、优衣库母公司迅销集团4月初公布的2016财年上半年业绩报告显示,截至2016年2月29日的前6个月,受优衣库业绩下滑影响,迅销集

团净利润暴跌55.1%,也是近5年来集团首次半年净利润下滑。全球第二大服装零售商H&M 2016年第一季度业绩净利润同比下跌达30%。

中投顾问轻工业研究员熊晓坤向现代快报记者表示,快时尚业绩出现集体滑坡一方面与宏观经济不景气有关;另一方面在奢侈品降价、境外购物兴起、中产阶级数量增多的情况下,快时尚对消费者的吸引力减弱。因此,快时尚难以复制前几年的发展态势。

快时尚急需重塑品牌价值

通过快速开店扩张一直是快时尚占领市场、保持业绩增长的重要手段。尽管2016财年上半年业绩下滑严重,但优衣库方面向记者表示:截至2月29日,优衣库在中国地区拥有436家店铺,在

全国逾100个城市里设点,扩展空间仍十分广大,今后依旧将保持每年80—100家的开店速度。

值得注意的是,近几年国内快时尚巨头美特斯邦威的年收入也是不断下降。目前美特斯邦威的市值为118.97亿元(4月26日数据),与2010年389.4亿的最高市值相比,情况不容乐观。业内人士分析,这主要是由宏观经济环境、快时尚品牌及电商冲击等造成的。

现状下,专家指出,抓住年轻消费群体是快时尚品牌的重要发展方向。著名品牌营销战略专家李光斗向快报记者表示:“90后注重个性化消费,喜好小众品牌、私人定制。品牌进入大众化时代后,快时尚品牌必须重塑金身,用转型提升品牌价值,中国快时尚面临挑战,必须和年轻消费者加强情感沟通。”

信息速递

5月3日起,查信用报告 可去南京市政务服务中心

快报讯(通讯员 郑庆春 记者 王静)5月3日,中山东路人行南京分行营管部将停止办理信用报告查询业务,个人或企业查询信用报告,除就近去八家商业银行代理查询点,还可以去南京市政务服务中心。

记者了解到,为解决人行南京分行营管部行政服务大厅场地狭小、群众排队等待时间长、地处老城区周边配套不完善等问题,人行南京分行营管部信用报告查询业务将搬迁至市政务服务中心,并于5月3日正式在中心办理信用报告查询业务。

办理信用报告查询业务进驻南京市政务服务中心后,人民银行南京分行营管部将增加3台自助查询机,配备2名专职引导员,同时延长信用报告查询服务时间,个人信用报告查询从现在

的6小时增加到8个半小时,并取消午休时间,每周一至周五的上午9:00至下午5:30办理;企业信用报告查询时间从现在的6小时增加到6个半小时,每周一至周五的上午9:00—12:00和下午2:00—5:30办理。此外,还将在目前8个代理查询点的基础上,有序增设中国银行南京马群支行、中国光大银行南京中山东路支行、浙商银行南京江宁支行、北京银行南京江北新区支行等4个代理查询点办理个人信用报告查询业务。

记者从人行南京分行营管部获得的数据显示,2015年南京地区信用报告查询量为27万笔,其中市区信用报告查询量为22.5万笔,较上年增长59%。2016年1—3月市区信用报告查询量9.8万笔,较上年同期增长1.6倍。