

商城记系列报道之五

2007年,百货业重温家电给出

再过一个月即将迎来家电市场的传统旺季,苏宁、五星、国美加紧对旺季市场进行预热,在这个市场上,似乎原先强大的渠道百货业早已被忽视,因为他们不再和家电连锁巨头站在同一个竞技台上。

苏州人民商场家电部办公室内,百货业家电保卫战正在有条不紊地谋划中。在年底市场的收官之战再火一把。记者发现,随着几大家电卖场在苏州的迅速崛起,我们看到了良好的售后服务;在这个时候我们同时也看到了一些传统的百货零售业的巨头们也对家电数码市场虎视眈眈,借着原有的人气打家电牌。苏州人民商场的巨头们也对家电数码市场虎视眈眈,借着原有的人气打家电牌。

有关人士称,虽然苏州百货业在家电上,同样将面临和南京百货业一样境遇,但是如果百货业在逐步放弃部分家电产品过程中,能够学习南京大型百货做家电的经验,会在这场家电转型中获益匪浅。

苏州: 百货业和卖场火拼

年底将至,各大家电数码厂商都约而同地推出新款,争取在年底市场的收官之战再火一把。

记者发现,随着几大家电卖场在苏州的迅速崛起,我们看到了良好的售后服务;在这个时候我们同时也看到了一些传统的百货零售业的巨头们也对家电数码市场虎视眈眈,借着原有的人气打家电牌。

面对新兴家电渠道的疯狂蚕食市场,传统商家们也开始试探性地迈出一些转型的步伐,希望能够从厂商处得到同样的优惠待遇。

有关人士称,虽然苏州百货业在家电上,同样将面临和南京百货业一样境遇,但是如果百货业在逐步放弃部分家电产品过程中,能够学习南京大型百货做家电的经验,会在这场家电转型中获益匪浅。

中抢夺一杯羹。

业内人士告诉记者,在苏宁、五星、国美等家电连锁业争相抢占苏州后,传统百货业在2005年开始逐步放弃家电产品。

中央商场,11月份再次对6楼的家电卖场进行重新改造,当然这次除了对家电品牌的形象设立了一个“门槛”外,还把家居产品加入其中,对于中商来说,它的经营思路很明确,就是营造一个家居生活的主题百货店。

对于不少传统百货全面推出家电产品做法,从现在开始重新审视。山百曾经放弃家电和数码产品的经营,但在今年,一个手机卖场进入,却成了该商场最聚人气的场所。

南京: 家电高档化转型

在新百商店今年的升级改造中,作为百货业巨头的南京更是抛弃了传统“排档式”销售方式,改走“店中店”,引进“高尖新”家电产品的竞争策略,备受各方关注。

“我们一直保留家电销售,这次调整后,又扩大了一层楼经营面积,并配置相关家居产品。大型百货商场家电销售虽然份额

较小,但成长空间很大。”中央商场的一位负责人告诉记者,来自南京百货业协会统计数据表明,数码相机类产品在商场月销售在150万元之间,虽不能和家电连锁企业相比,但增长速度惊人,平均都在28%,金鹰购物中心增幅竟然超过了60%。

有关人士称,除了家电渠道分裂因素外,其实百货业做家电有其自身的优势。在目前的百货消费中,消费者对于品牌的要求要远远大于普通家电产品,而这些高档家电产品在家电连锁卖场中比较鲜见。

有关专家表示,透过以上种种现象,不难发现,百货家电业态的频频回归及扩展确有其必然性,从目前现实和将来的状况来看,家电类产品在百货店内仍将是一种不可或缺门类。

“高档家电” 试水百货

记者从南京商业联合会得到一份来自中国商业股份制企业经济联合会材料,这份材料中说,在北京、上海、天津、广州、苏州等地大型百货商场内,都出现了家电复苏的现象,一些大型百货商场甚至表示,要和家电连锁商进行抗衡。

时候,曾经被家电连锁卖场紧逼,不得收缩甚至放弃家电销售的大型百货商场再度向家电厂家们敞开大门。

有关人士表示,除了家电渠道分裂因素外,其实百货业做家电有其自身的优势。在目前的百货消费中,消费者对于品牌的要求要远远大于普通家电产品,而这些高档家电产品在家电连锁卖场中比较鲜见。

“高档家电” 试水百货

记者从南京商业联合会得到一份来自中国商业股份制企业经济联合会材料,这份材料中说,在北京、上海、天津、广州、苏州等地大型百货商场内,都出现了家电复苏的现象,一些大型百货商场甚至表示,要和家电连锁商进行抗衡。

时候,曾经被家电连锁卖场紧逼,不得收缩甚至放弃家电销售的大型百货商场再度向家电厂家们敞开大门。

有关人士表示,除了家电渠道分裂因素外,其实百货业做家电有其自身的优势。在目前的百货消费中,消费者对于品牌的要求要远远大于普通家电产品,而这些高档家电产品在家电连锁卖场中比较鲜见。

“高档家电” 试水百货

记者从南京商业联合会得到一份来自中国商业股份制企业经济联合会材料,这份材料中说,在北京、上海、天津、广州、苏州等地大型百货商场内,都出现了家电复苏的现象,一些大型百货商场甚至表示,要和家电连锁商进行抗衡。

新思路

最终将会以国外品牌、国内主流品牌为主导,也将成为展示新产品、概念性产品一个不可或缺的舞台。

是否还有别的路走?

有人提出,传统百货家电业务今后发展的道路主要有三条:联合组建新的连锁家电企业;加盟新业态做加盟店;转型放弃家电。

联合组建新的连锁家电企业一旦形成,它的优势是目前任何一家新的流通企业都不具备的。多年家电主渠道所沉淀的商业信誉、全国最好的商业地段,将给偏居在商业的三流地角,还需要长时间培养商业信誉的新业态形成巨大的压力。

第二条出路就是加盟新业态。老百货

目前,很多在观望的老百货家电业务都提出了差异化的经营方式。快报记者 杨坤 实习生 高兴栋



引领时尚新潮流 新世界百货闪亮登场

11月29日,位于南京市玄武区洪武路与珠江路交界处的江苏新世界百货门口显得格外热闹。这个建筑面积近4万平方米的时尚卖场终于揭开了神秘的面纱。

“港味”十足的购物环境

新世界百货的卖场近4万平方米,共五层,内部装修风格统一风格,整个卖场的装修按照“动线、视线和亮度”等进行统一控制,以确保它具有有一定水准和统一的风格。

有着多年连锁百货经验,已经开设了近30家分店的新世界百货在品牌引进上有着独到的眼光,除了那些在各大城市热销的时尚品牌外,新世界百货还为南京消费者带来了不少独有品牌。

突破传统的经营格调

新世界百货将突破传统百货行业一成不变的经营格调,结合西方的浪漫奢华与东方的温雅典雅,引进众多国际知名品牌,完美地与时尚前卫相结合,引领新的高品质生活



开创优质的 高端服务

新世界百货的企业文化非常重视服务,“服务至上,以客为友”的企业信念,是每位员工的行为准则;新世界百货也非常重视员工的培训和提升,也将给消费者带来完美的购物体验享受。

为了提高消费者忠诚度,新世界百货将实施VIP策略,持VIP卡的消费者在全国近30家连锁店均享受优惠。新世界百货在内地最早引进VIP制度,除了购物之外,在百货商场里还可以获得更多的“服务”。

促销爆料

试营业期间,流行跨柜商品当日累计消费满300元现金送200元折扣券,满600元送400元折扣券,以此类推,上不封顶。

“新闻链接

新世界集团始创于1970年,业务集中于内地及香港,以发展物业、基建、服务及电讯为主。新世界凭着稳健的根基及坚定的信念,不断拓展,成为香港的知名企业。

1/6价格优势 轻松感受e'up 知性时尚

通过产销链的有力整合,e'up带来了真正优质平价时尚产品;经由e'up国际舒适面料研究机构专家精选的2007年秋冬主打——舒适毛和混纺羊仔毛,由科技纤维和天然纤维混纺而成,保留了羊绒般温暖的质感,以及如同第二层皮肤般温和的手感,但价格却仅仅只是同类羊绒产品价格

除“舒适”外,e'up为苦恼时尚穿着的男士们特别开辟了“搭配”专区,比如将毛背心和开襟毛衣相叠,内衬单色或条纹衬衫,配上色彩协调的领带,展现风头最劲的价格,便捷的网络购物除了省时间,还真正省了钱,让消费者“物有所值”。

以健康、环保、舒适、简单为取向的e'up舒适服饰的背后,蕴藏着“让一切更轻松一点,简单点”的LOHAS生活态度,致力于让每个人都能体验到“幸福”和“放松”。



感恩心 环球行 AQUA 冬季水润妆品展

冬日暖风 时尚风行 **400送400** 400送300

精品男装,时尚女装当日现金消费累计满400元送400元礼品券,男装、床上用品,儿童用品当日现金消费累计满400元送300元礼品券,多买多送,详情请见店堂公告

即日起至11月30日满200赠送50元专享券 (2-12岁) 满300赠送200元专享券+儿童时尚礼包 (含:儿童防晒霜+儿童时尚礼包) 满500元再赠送200元专享券+儿童时尚礼包

休闲、运动礼包购实惠

活动期间,顾客可以130元现金换购150元感恩礼品券1张,限运动、休闲专柜使用,特别商品除外

1F: BELLE 冬季满400减80元现金; 2F: 休闲男装; 3F: 苹果; 4F: 九牧王; 5F: 苹果; 6F: 精彩呈现 淘货开始

地址: 南京市东大街14号 客服热线: 57918886-8333 办公热线: 57918888-8288

2007华联商厦羽绒博览会盛大开幕

07羽绒服新款在各大商场打折送券基础上

每件再送 **50-500** 元现金

05.06年款万件大酬宾 38-158元/件

其它商品在市场现价基础上满100送20-60元现金

特别推荐: 名邦女装秋冬款热卖1-3折、凯撒世家裘皮大衣3.8折、罗德斯兰大衣300元、梦昭蓉大衣100元、奋牌休闲服20-90元、杉杉冬装2-4折、真维斯羽绒服99元、恒源羊毛内衣50元、羊毛裤40元、梦特娇3-5折、花花公子羊毛绒防寒服7折、九牧王棉衣5折、茄克168元、百丽单鞋买一送一、千百度满300减150元现金、特惠棉靴120元/双、品牌男鞋5-7折、满100再送10-60元现金、羽绒被现场充绒3.8折

活动日期: 11月30日-12月2日 仅此三天,机会难得,新街口买羽绒服就去华联!