

欢乐MALL生活,南京渐入佳境



今年的平安夜,霓虹绚烂之时,散发着成熟魅力的南京首家 SHOPPING MALL——新城市广场将迎来两周年的生日,届时,一场新概念“欢乐畅享 MALL 生活”庆典活动也将闪亮登场。

这,并不是一个简单的商场两周年庆典,而是一种时尚的生活方式在南京落地两年来,在潜移默化影响并引导南京人生活的同时,渐入佳境。

MALL生活·体验

这种生活,盖 MALL 了!

逛街逛累了,找个 KFC 餐厅坐下来跟朋友边吃边聊,休息好了,再去百货步行街的 ONLY 专卖店看看刚才犹豫不定的那件靓衫,或趁打折再买一双千百度漂亮的鞋子,嗯,心满意足了,去上影影城看场最新上映的《命运呼叫转移》,享受一顿精神大餐……每逢周末或节假日,南京城很多消费者都会选择这种过法,不知不觉,南京人已经爱上了“泡 MALL”的生活。

住在河西的卞先生一家,就在享受着这样一种生活方式带来的惬意。2005年,卞先生

生在龙江小区购置了一套住房。两年来,和身边的邻居们一样,卞先生一家已经习惯了这种新的生活方式,尤其是在周末,卞先生一家的生活基本都是围绕着这里,开始依赖于这种生活方式带来的便捷,日渐丰富的业态几乎满足了他们一家人所有的生活需求。这样的生活方式,让卞先生感觉也越来越好,喜欢篮球的他调侃说:“这种生活,盖 MALL 了。”

从最早觉得新鲜继而尝试,到现在的习惯,代表一种时尚生活方式的 MALL 生活正在潜移默化中征服了不少南京人的心。

作为南京首家 SHOPPING MALL,新城市广场已日趋成熟,业态全,满足人们一站式购物、娱乐、消费的理想。在这里,美食、影院、儿童游乐城、时尚游艺厅、美容美发、流行购物、书店、KTV、网

络会所……多种休闲生活必需的业态结合在一起,满足所有人的休闲需求。不仅仅是在新城市广场,放眼南京,在 SHOPPING MALL 里泡上一天的大有人在,新街口的德基广场日渐成熟,甚至正在升级的苏宁环球购物中心,俨然一个小型的 MALL,在逐渐丰富业态的同时,让休闲生活的各种需求有了更多的释放空间。

“MALL 的确是很奇特的一种生活方式,还记得第一次开车进入商业中心的情形,在这里,我可以不单单是为了购物而和家人一起参加即兴的现场活动,可以在如此商业的地方那么放松,也觉得下班之后不会无所适从,因为 MALL 里有许多让我放松的东西。记得2006年的圣诞节,我竟然第一次和很多陌生人一起在室内领略焰火的流光溢彩……”对于 MALL 生活,卞先生已经有了这样的感悟。

MALL生活·解读

休闲生活 MALL 中升级

当“MALL 生活”这个新名词出现在我们的生活中,我们面对的不仅仅是号称江苏首家 MALL 的新城市广场,更是超越了一个新概念的新近流行起来的休闲购物娱乐方式,一种新生活,一种新文化……所谓“MALL”,就是以“MALL”为中心的生活形态,是大众衣食住行和吃喝玩乐的统一体。

“MALL 时代的真正到来,需要的是两方面的共同作用:商家的进一步提升品位,

打造完美的 MALL 环境;消费者的观念升级,真正领悟 MALL 精神。”南京大学商学院有关专家认为,商业规模化运营不仅是历史变革的要求,也是市场经济背景下的战略选择和购物中心发展的客观要求。SHOPPING MALL 的诞生,使购物中心从单体迈向集约化,使商业步行街由室外变为室内,实现购物中心向现代 SHOPPING MALL 的转变,是商业规模化和集约化的表现,也是市场发展的整体趋势。在 MALL 中,以“MALL”为主的消费方式决定了休闲娱乐是消费的基础。在 MALL 中,公众可以享受“一站式服务”,也就是把商业空间步行化、商业空间室内化,以及公共空间社会化。

也许对于一部分人来说,早已习惯了在一处购物场所从众多的商品中选择自己的需求,我们的潜意识中,购物就是购物,几步之内都应该是商品。但是 MALL 生活颠覆了这样的传统概念,MALL 让你感受的是吃喝玩乐的全方位,你大可以在此间呆上一整天而不会感到乏味。作为新城市广场的运营商,新城市商业置业有限公司董事长兼总经理朱献国是这样解读 MALL 生活的。他认为,目前,“工作压力大”、“亚健康状态”已经成为都市白领一族的通病,消费者需要最大限度的舒适生活,以休闲为灵魂的 MALL 生活就是迎合了这种需求,在 MALL 里,休闲生活唱主角,对公众而言,MALL 是集购物、休闲、娱乐、饮食等于一体,在相对有限的空间中,享

受到无限的娱乐休闲,可以看电影、泡茶吧;可以购物、闲逛;还可以感受新时尚、体验新潮流。

MALL生活·链接

吃喝玩乐一条龙解决

新城市广场,是南京首家 SHOPPING MALL,体量大,业态全,日渐成熟,在 28 万平方米的偌大空间里,商铺一家挨着一家,风格美轮美奂,紧凑而不繁琐已能满足人们一站式购物、娱乐、消费的理想。

缤纷大道:鞋帽箱包、百货专营、休闲服饰;

时尚大道:化妆品、精品女装、钟表眼镜、女鞋、饰品;

活力大道:精品男装、运动休闲服饰、先锋书店、宏图三胞 PC MALL、哆咪音像店;

星光大道:家居用品、儿童服饰专营、奇乐儿儿童游乐场、华纳影城;

美食大道:各国风味料理。

流行街区:立体三层、统一按照国际化标准打造,总面积 11000 平方米。二楼欧洲街区,主要经营流行服饰、流行配饰;三楼美洲街区,主要经营魅力童装和流行服饰;四楼亚洲街区,主要经营精绣家居用品、高档工艺品和婚庆用品。

快报记者 黄建军



IT零售巨擘岁末发轫之作

宏图三胞山西路旗舰店 12月8日正式盛装登场

从 11 月开始,宏图三胞迅速借其成立七周年之际频频发力,与海尔、英迈组建联合“经营体”,共签全球 40 万台、国内 15 万台的经销协议,给原本平淡的 11 月 IT 消费市场注入了一剂强心针,引起了市场强烈共鸣。上周末,宏图三胞更是借其山西路旗舰店重装升级进行了一次大规模的市场预演,引起社会各界广泛关注,在火爆销售的映衬下,2007 岁末 IT 消费狂潮的序幕被正式拉开。数据显示,上个双休日两天,其单店销售业绩一路飙升,最终成功改写了 IT 零售店面开业的销售新高。

开业预演成功火爆 消费者争相抢购

初冬清晨的凉意并未阻止市民的购物热情。12月1



日早晨 6:30,记者在宏图三胞山西路卖场门前看到,这里早已聚集了至少 300 名消费者。“为了能够买到广告中的特惠商品,我和同学一大早就从仙林赶了过来。”徐同学兴奋地告诉记者,今天他们来的目的就是把看了好久的数码相机拿走,过年回老家时好派上用场。许多排队的市民均表示,他们数天前就开始关注该店的开业广告,全场商品不仅在开业当天突破最低价格,还有豪华礼品赠送,所以一大早就来排队,不为别的,就是要把早就“瞄”好的商品抢到手。

随着时间的推移,现场的消费者越聚越多,原计划 9:00 开门不得不提前到 8:30,一时间大量的消费者开始喧闹着涌进了卖场。或许是因为现场明确清晰的购物指引路线,不到半小时,现场几乎所有品类的销售区域均被市民围得水泄不通,收银台、发货处更是排起了长队。

一位刚刚付完款正在发货处进行试机的市民蒋先生乐呵呵地给记者算了一笔账:“在今天他购买这款笔记本电脑之前的几天,他就对我市市场上的许多商家进行了价格比对,最终就数宏图三胞的最便宜,而且

试完机后还可以拿到笔记本清洁套装、摄像头等一大堆赠品,同时还能在宏图三胞现场的分级送等互动活动中拿到价值不菲的礼品,这样粗略一算,今天起码少花 1000 余元,而且还能获得宏图三胞独家提供的全程全国增值服务联保,很是划算。”

据不完全统计,当天的人流量就接近 3 万人次。“这么多的人,我们也是始料未及”,专程赶到现场进行指挥的宏图三胞南京分公司相关领导向记者表示,针对今天的开业,我们早已准备了多套部署措施,除了对现场服务人员与技术指导人员增派人手外,还特别对安全、调度等现场重要岗位加强了人手,但是今天如此火爆的销售场面,真的是出乎我们意料。

无干扰、无偏向导购 让消费者充分放心

作为我市第一个真正意义上无干扰、无偏向导购的 IT 购物场所,这里的硬件设计均进行了大规模翻新,从店面的色彩布置,到店内每一件商品的摆放充分满足了人性化的消费需求。全新的布局规划,使得台式机、笔记本电脑、手机、数码、办公

用品以及 DIY 配件的销售区域泾渭分明,顾客无须寻找便可径直前往。而且所有品类的商品集中展销,没有品牌隔阂,顾客可以自己对其不同品牌配置相当的商品进行价格、功能、性能等方面的综合对比,增强了自主选购意识,减少了盲目购物的风险。

现场的无偏向导购是这个卖场最大的亮点。无偏向导购,就是现场的顾问服务人员根据购买者的购买意向、购买用途、使用环境等诸多情况向其提供最中肯的购买建议,不误导消费,不说外行话。现场负责人表示:“就目前的消费形式来看,消费者对 IT 商品的功能接受速度要明显慢于厂家对商品新功能的推出速度,所以购买 IT 商品现阶段实用性最重要。出于这种因素,宏图三胞特别推出了无偏向导购服务,目的就是为了让顾客在少花钱的情况下尽可能满足现阶段消费需求,不至于因为购买到过时或者功能太过超前的商品而给自己的经济带来不必要的损失。”记者随即现场询问了 150 位顾客,有 147 人表示商家提供无偏向导购相当重要,占到了总调查人员的 98%。



相关链接

12月8日上午9时正式盛装登场

上周末,仅仅是盛装一新的宏图三胞山西路旗舰店在开业前的一次成功预演,一场更大规模的火爆销售将会在本周六(12月8日)正式亮相并精彩呈现。

宏图三胞负责人表示,根据上周末开业预演的销售状况来看,整体销售基本达到了开业的预期,火爆的销售场景就

是顾客对宏图三胞最真实的打分,但是在喜悦之余我们还是发现了一些不足之处。接下来,我们将会花 3-4 天的时间对在预演过程中所反映出来的问题进行微调与完善,力争达到尽善尽美。因此,12月8日上午9时将会以最佳的形象和姿态开门接客,正式营业。

百款新品盛装上柜 实惠惊喜就在本周六

12月8日正式营业当天,宏图三胞将加大对现场台式机、笔记本电脑、手机、数码、DIY 配件等 IT 商品的酬宾力度,其当天的品牌让利幅度将明显大于预演时的力度,全场手机 99 元起售,台式机电脑买就送打印机、电脑桌、摄像头等,笔记本最高降价 2000 元。另外还有不少协议买断的专供商品,包销 IT 物资将首度亮相,给消费者带来截然不同的购物新感受。

除此之外,正式营业当天还将举行名品签售、抽奖、激情送、连环送等大规模联合互动活动。在 12月8日前凡参加电话预订的顾客就可获 50 元,可在现场指定商品的消费过程中获得同等金额的现金抵扣;老客户凭旧发票即获赠食用油一瓶;笔记本电脑全场买就

送价值 400 元套装豪礼,并可享受一年免费金牌服务,满 7000 元再加送名品 U 盘一只。

业内人士指出,开业预演就能够取得如此火爆的销售业绩,即将在本周六呈现的销售态势与力度可想而知。宏图三胞南京分公司相关领导表示,从本周六开始,2007 年 IT 消费狂潮将随着山西路旗舰店的盛装亮相而在我市,甚至是全国范围内隆重上演,让利酬宾力度更强,专属惠卖商品更丰富,联合促销力度更大,专业级服务更周到与更保障将是下一阶段市场的集中点,在这样的合力作用下,2007 年岁末 IT 消费的行情将明显高于历年同期,同时对 2008 年元旦期间的 IT 消费将起到极大的带动作用。快报记者 闫弋

