

2007,是南京人的理财年,是南京人的消费年,2008,南京商业充满期待 南京2007城市消费力年关调查

2007年南京人正以前所未有的激情投身到理财大潮中来,2007称之为家庭理财元年一点都不为过。理财和消费可以称得上是一对孪生兄弟,理财就是为了财产增值,手上有钱就敢花钱,直接拉动消费。为此,《商业消费专刊》本周推出年终策划:南京2007城市消费力年关调查。在我们看来,2007年,南京零售业在经过改制和消费升级的阵痛后,零售人的思路在转变,通过不断的调整和对消费市场深入研究,南京零售业越发变得精致起来,这个城市的整体零售业形象在提升。2007年9月7日,福布斯公布了2007中国大陆最佳商业城市榜单,南京排在第三位。LV中国区行政总裁施安德曾经和记者谈及南京印象:南京是一个很有商业活力的城市。

但在同时,我们也发现一些彷徨者,困扰他们的可能是资本实力、改制包袱、以及管理质量,但总结看来,其实这些彷徨者是缺乏勇气,一般否定自己的勇气。2007年,是专家预计的中国零售业黄金十年的第一年,2008年,南京零售业更值得期待。

2007年,在我们看来,深刻的事件并不多,除了中央商场和金鹰购物中心连锁扩展外,整个百货业布局并没有发生质的变化,整体还是处在一个较平稳的运行中。但很值得我们拿出来讨论的是,2007年百货业经营策略一直在遵循消费升级主线。当然,德基广场运作成功也证明了这一主线的方向,也让我们百货业看到了,研究消费升级所产生的诉求让百货业受益匪浅。

购买更多是满足消费者对自身品位的追求
2007年11月中旬,传统百货巨头中央商场完成了对5、6楼两层的调整,形成了运动休闲和家居用品的主题百货卖场。但决策者中央商场总经理廖建生显然并不满足,在他看来,中商的百货变革才只是一个开始,中商在未来5年中,面对的强大对手将来自外资。

2007年7月,百货业传统淡季到来,从7-9月份,几乎所有百货人都会提心吊胆过完这三个月。一位百货资深人士告诉记者,在这三个月中,几乎所有的百货店都会做预亏的打算,同时会严格控制促销成本,也就是说,基本上不搞大型促销活动。不过,中商却打算破一次例。中商一位人士告诉记者,听说在淡季搞大型促销活动,大家都提了把汗,准备了100多万元的宣传费如果打了水漂,就是成了大家引以为戒的失败案例。不过,中商的大胆,市场给予了强烈反应。在这次淡季不以降价为主的促销中,

中商进账4亿多元,同比去年淡季的清仓热卖增长了10%。
业内人士分析,中商在淡季策划的“夏季尚品热卖会”之所以与去年清仓活动在本质上出现了差别,其实从外部消费环境来分析,消费升级已经在影响着消费者对于购买行为的一种重新认识,更多消费者会认为,购买往往更多是满足一种对自身品位的追求,也就是说,行为产生是很强的主动性,不像以往那么被动,商家搞“甩卖”,搞“清仓”,才会引发消费者在淡季的购买行为。

“僧多粥少”的情况让话语权掌握在品牌商手里
2007年10月,东方商城成立7周年,在东方商城迈出“完美计划”的第二步后,记者发现,金鹰系在此前设想把东方商城打造成高档百货品牌已经落地有声。根据“完美计划”的部署,明年4月份,GUCCI、FENDI、Armani旗舰店将正式亮相该商城。显然,金鹰系已经为东方商城确定了对手,这就是德基广场,从品牌的实力上看,东方商城和德基广场有得一拼,但聚集大牌的百货店,想用价格战的手法压制竞争对手显然不太现实,在全国百货店争相追逐世界大牌形势下,“僧多粥少”的情况已让话语权掌握在品牌商手里,所以考验东方商城的就是其运作VIP营销能力。

再来看看新百商店,在对新百管理层进行重新架构后,金鹰管理模式已全部进驻新百。2007年9月,在金鹰系的支持下,新百对品牌结构进行了提档升级,一些大牌

的广告牌赫然出现在新百商店的楼面上,显然金鹰系给新百树立的对手是相隔不到50米的中商。业内人士告诉记者,新百和中商已是老对手了,原新百高层人士显然对中商知根知底,两家以前一向以打百货价格战著称,不过对于一向比较抵触价格战的金鹰系来说,新百是否能够畅快地和中商交手呢?从新百和中商的购物环境和品牌上,中商要优于新百,并且中商今年的百货思路很明确,就是要做一家大众时尚百货店,争取人数最多、有消费实力的中高收入人群,这也是新百要争取的顾客群,新百如何在金鹰系的领导下重新和中商进行对抗?

业内人士称,金鹰购物中心连锁步伐加快,王恒有两个考虑,一是让金鹰购物中心成为一个全国著名的百货品牌,为其落地的地产提供巨大的增值空间;二是构建百货帝国,增加对世界大牌进入金鹰系。不过也有人指出,把金鹰百货带人资本市场才是王恒最大心愿,就像新世界百货在香港上市那样。

百货氛围已是第一吸引力
新世界百货的一位负责人表示,对于本土百货业来说,我们带来更多的是成熟管理经验,在对人员培训和管上,本土百货业也能学到很多东西。记者了解到,大洋百货曾经就把在台湾百货业盛行的送券促销带来南京,本土百货业在2005-2006年营销中,也是屡试不爽。

Douglas Kobemick,加拿大人,Blink点睛国际时尚(中

第一吸引力,好的氛围让人一进来就有观看的欲望,好的氛围也能让人从一天工作的巨大压力下释放出来,投入到轻松愉快中去。而一个好成绩的卖场也会融入人们的日常生活,成为城市文化的一部分。
快报记者 杨坤

问卷调查表

2007年南京购买力问卷调查表

姓名 _____
联系方式 _____

证件号 _____

1. 您的年龄: (1) 20岁以下 (2) 20-30岁 (3) 30-40岁 (4) 40-60岁 (5) 60岁以上

2. 您的性别: (1) 男 (2) 女

3. 您的职业: (1) 国家机关工作人员 (2) 教师或研究人员 (3) 商业与服务人员 (4) 专业技术人员 (5) 军人 (6) 学生 (7) 未从业 (8) 离退休 (9) 其他 _____

4. 您的受教育状况: (1) 没有接受过正规教育 (2) 小学 (3) 初中 (4) 高中 (5) 中专 / 技校 (6) 大专 / 成人教育学院 (7) 大学本科或以上

5. 您的月收入: (1) 1000元以下 (2) 1000-1500元 (3) 1500-2000元 (4) 2000-4000元 (5) 4000-6000元 (6) 6000元以上

6. 您多久逛街购物一次? (1) 1天1次 (2) 1周2次或更多 (3) 每月一次 (4) 少于每月一次

7. 您在购买商品时,主要的意愿来自什么? (1) 受到电视、广播、报纸等媒体广告的影响 (2) 惯性的购买行为 (3) 经朋友、家人的推荐购买 (4) 按照自己的喜好,无规律购买 (5) 其他 _____

8. 您一般在哪些区域购物最多: (1) 城市商业中心 (2) 区域商业中心 (3) 社区内或周边

9. 您逛街一般采用的交通工具是: (1) 步行 (2) 自行车 (3) 公交 (4) 家用汽车

10. 您一般购物在交通上花费的时间长度为: (1) 10分钟以内 (2) 10分钟-30分钟 (3) 30分钟-1小时 (4) 1小时以上

11. 您一般一次花在购物方面的费用是: (1) 100元以内 (3) 100-300元 (4) 300-500元 (5) 500元以上

买东西,你最注重? (1) 实用 (2) 价格 (3) 品牌 (4) 喜欢就行 你最喜欢的服饰品牌是 ____ (最多填写3个品牌)

12. 您主要在哪些类型商店或场所购物(可多选)? 您觉得南京应该增加的商业业态或形态是 _____ (可多选,请从下列(1)-(9)答案中选择)

(1) 百货商场 (2) 购物中心 (3) 专卖店 (4) 专业店 (5) 超市

13. 影响您购物的主要因素是: (1) 距离远近 (2) 交通费用 (3) 交通便捷度 (4) 商品价格 (5) 商品质量 (6) 商品特色 (7) 停车场所 (8) 服务质量 (9) 环境舒适度 (10) 其他 _____

14. 除购物消费以外,您在外餐饮及休闲娱乐方面的花费大致占您每月消费总额的比例为: (1) 10%以下 (2) 10%-30% (3) 30%-50% (4) 50%以上

15. 物价指数持续上涨,对你的购物影响多大? (1) 有影响 (2) 无影响 (3) 没有影响,购物次数和以前一样

16. 您对南京商业网点的建设有何建议和想法 _____

参与方式: 将此调查表格填好寄至南京市正洪街18号2108室,商业消费专刊编辑部收

特别提醒: 我们将在定期抽取一部分幸运的读者,赠送精美礼品一份
快报记者 杨坤

“金”喜圣诞 “金”彩无限

12月的南京街头处处洋溢着欢乐气氛,都市男女目光灼灼的将鸡一瞥深埋下了圣诞狂欢的伏笔。

“金”喜圣诞礼先行
12月15日起,新百启动——“金”喜圣诞礼先行活动,购穿着百货类现金消费券200元以上(家电/手机/钟表首饰满1000元以上,化妆品满300元以上)赠200元圣诞礼券+5元圣诞欢乐餐券一份,百丽、天美意、耐克、acucias、ELLE、贝拉维拉、菲姿、珂曼、罗德斯兰、沙驰、路易诗兰等一线品牌倾情加盟。VIP流金巨献:12月15日起,新百VIP顾客持卡至三楼VIP服务中心即可领取80元圣诞礼券及5元圣诞欢乐餐券(每卡限领一份)。

圣诞节前崭露头角
圣诞妆致,暗香浮动;即日起,独家蝶妆大型促销,购满580-1080元,赠牛皮票夹、海

格蓝O2焕采精华(产品)、格兰仕电饭煲等超值礼品组合。阿迪达斯香水吧部分品牌香水6折;购HUGO BOSS、CalvinKlein、TOMS 满额即送手链礼盒、BOSS07新款旅行包等时尚礼品。

精品鞋商场炫足圣诞:百丽集团旗下品牌百丽、他她、天美意买一赠一,同等价值互送;千百度满200送100元现金;哈森全部6折;星期六、索菲娅满200送100元现金。

三楼精品女装独家珂曼VIP沙龙全场货品6.8折;法路易娜·玫而美限时8折;伊丽莎白·天意新款9折,红人部分5折。四楼精品男装:GIOVANNI VALENTINO;满400减120元现金;沙驰部分商品4-6折;花花公子羊毛衣、稻草人、宾奴5折;凯普狄诺6.8折;五星苹果满200送50元现金;梵罗纪亚3.5-6折。六楼儿童天地:独家进行黄色小鸭品牌促销,全场满200、400……送等值商品。五楼运动休闲圣诞酬宾,优惠劲减:新百独家耐克专业篮球店特供 Airforce One 限量版、科比-3珍藏版正在发售;阿迪部分7-8折;SuperMan 限量满400减200;ELLE 满400减100;卡丹路满200减100;迪士尼运动满300减60;乔丹运动鞋满200减50;361度运动鞋6折起售;奥运火炬限量银条正在热销。

方便百姓轻松用券
返券之争已经不是新鲜话题,消费者早都拥有了火眼金睛。正是基于对消费者判断力

新年好礼季,e'up礼盒送新喜

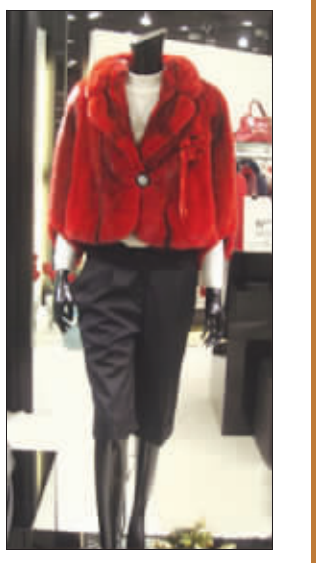
Easy, 羊绒般的温暖, 1/6超值价格
“被人看见穿在身上是件快事,穿在身上更是件快事。” e'up 舒适服, 专门设计



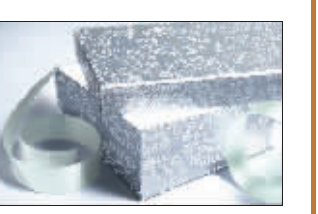
Perfect, 生态长绒棉, 臻显骨子里的尊贵
据悉,e'up国际舒适服研究中心还特别推出了精选的溢达面料。从棉花选择到面

料成匹,历经160多道工序,是获得国家多个国际企业免检认证的生态长绒棉面料。e'up还严格按照面料裁剪的工艺要求,即便是褶皱也是有筋骨,根据不同款式的需求采用各种领插片,保证领子硬挺;积极将人体工程学的最新成果导入服装设计,将衬衣的约克线上移少许,既保证了穿着的合体有型,又令男士运动自如,轻松游走商务休闲双面生活。

You,以你为本,4大限时精品套装礼盒优惠
本次圣诞新年,e'up特别推出4款精选套装礼盒,您可



以自选套装搭配,一显时尚品位。只要您为朋友选择其中任何一款套装,除了8.8折限时优惠外,还能立即免费获赠价值20元的优品礼盒和独家送出的Mr. e'up祝贺卡,表达您对亲友们的最体贴的关怀。丰富的选择,上千款时尚的搭配,e'up限时特惠还有更多惊喜等着您,敬请浏览 www.eupworld.com,或拨打订购电话:400-720-7700,体验网上直购服装的轻松乐趣。
快报记者 闫弋



满500送150礼金券
活动期间,当日在我商城现金部分累计满**500元**即可获赠**150元**礼金券,多买多送,上不封顶,钻石卡9.3折,金卡9.5折,可参加积分(特例商品除外);

2F鞋区
单鞋满300减150,冬靴满400减180(仅限14、15、16三天)(特例商品除外)

3F羊绒双倍积分,各柜台均有购物赠礼
内衣满200减50(特例商品除外)

6F滋补(12/13-20)购买任何商品单张小票
满500元,赠送大花旗参片30克 / 满1000元,赠送宝明堂即食燕窝(70克)1瓶 / 满3000元,赠送宝明堂原未灵芝茶一盒 / 满5000元,赠送宝明堂即食燕窝(135克)1瓶(数量有限,送完为止)
另六楼生活汇滋补区李宝堂、同仁堂、九百松滋补品品种齐全,团购优惠。

活动期间推出东方商城圣诞特供香水礼盒JLO / BOSS / 宝格丽(数量有限,送完即止)

P 购物可享受免费停车
(东方商城地下停车场、东铁管停车场)

温馨提示:
● 积分兑换礼品不适用于百货商场
● 部分品牌服饰、珠宝配饰、童装礼品、办公用品、919积分券除外
● 2007/12/14-2008/2/28期间,凡购满300元以上商品即可获赠圣诞惊喜礼包一份,数量有限,送完即止

豪礼圣诞 畅游东方
12/14-12/25
Merry Christmas

客服中心 800 828 0868
地址:中国南京中山南路2号
www.orient.com

东方商城
ORIENT DEPARTMENT STORE

金盛百货·网市市店 童装/服饰/箱包/喜庆/办公用品
结构调整 **补缺招商**
金盛百货网市市店 地址:长江路网中市9号
财富热线: 84505938 84451804

南京华联商厦 活动日期:12月7-16日
提前完成全年计划百万现金大酬宾
进价销售“0”毛利最后3天

特别推荐
凯撒世家貂皮3.8折再返10%现金
金利来冬装岁末酬宾5-7折
皮装2-5折再返20%现金
羽绒服现价再返10-20%现金
乔丹运动服饰35元

珠宝玉器4-4.5折再返10-15%现金 黄金216元/克
品牌男鞋4-8折再返10-20%现金
品牌冬靴400减150-180再返10-15%现金
艾格女装全市最低2.5折
迪贝丝羊毛内胆棉衣398元 羽绒服298元

奋牌休闲棉衣羽绒服20-90元
十月妈咪孕妇服1-3折
丽婴房童装岁末酬宾会1-4折
羽绒被充绒4.5折再返18%现金
外贸休闲毛衣40元再返10%现金

十大毛利全部回赠 十分真诚感恩奉献
详情见店堂公告
购物满200元免费停车1小时