

三天小长假 有点不一样

今年元旦假期,虽然只有三天,却横跨了两个年度,格外引人注目。这个长假和以往的“黄金周”有何不同?记者昨天走访南京的汽车站和火车站发现,车站没有以前节假日那么拥挤,显得有点“冷清”。而市内的商业中心却依然热闹,人山人海。新年第一个假期,人们更愿意选择在家休息,看看电视,逛逛街,出门旅行的市民非常少。



南京新街口广场上,促销人员怪异的打扮吸引了不少目光 快报记者 施向辉 摄

交通状况不一样

车站变冷清 市内有点挤

以前每逢长假,南京的汽车站和火车站总是一幅人山人海的景象,让人望而生畏。而这个假期有点不一样,车站变得“冷清”了。进出城的市民不多,南京市内的商业中心交通却有点拥挤。

汽车站: 的哥生意清淡

昨天下午5点,位于新庄附近的南京长途汽车东站不断有旅客进出。但车站广场上,以前节假日摩肩接踵的景象不见了。车站候车大厅里,也空着不少座位。

中北出租车公司的周师傅在长途东站做了好几年生意。昨天上午,他像往常一样,吃过早饭后就开车来到长途东站招揽生意,准备趁元旦假日的返程高峰多赚一点。可一天跑下来,周师傅有些失望。“我早上出来,到现在才做了200多块钱生意,以前假期的最后一天,跑500块钱还算少的。这个元旦,外出的人少多了。”周师傅认为,“人的观念变了,假期时间不长,外出玩也玩不好,不如在家里好好休息”。

2路公交车的始发站就在长途东站广场,负责调度的工作人员说,以前“五一”或“十一”长假,公交车车厢内总是挤得满满的,别说空位了,有时候挤都挤不上。

市场消费不一样

第一次 商家销售“尾巴翘过头”

元旦假期,商家个个赚得盆满钵满。从家电到百货的销售情况来看,销售额得到明显提升。不过在三天假期里,元旦当天销售最好,整个南京商业市场一片“尾巴翘过头”的景象。业内人士认为,把这个小长假放到节假日调整的大背景来看,更有一定的“小黄金周”“样本”意义。

商家销售整体升温

从各商家的数据来看,今年元旦的家电市场依然保持了小黄金周的高姿态,从液晶、等离子电视等高档家电,到加湿器、微波炉、暖风机等小家电,都是人们选购的热点,市场容量的增大带动了家电和百货消费骤然升温。

“你看,现在公交车出站时,基本上还有空位”。

中央门汽车站的乘客比长途东站多了不少,但大多是准备返乡的民工,外出归来的市民并不多见。

火车站: 买票队伍变短

往年每逢法定假日,南京火车站总是一幅拥挤的场面,排队购票的乘客能从窗口一直延伸到大厅门边,想买张火车票,至少要排半小时队。

昨天下午5点半左右,记者来到南京火车站售票大厅,虽然仍有不少排队购票的旅客,但与往年的长龙相比,明显少了许多。“以前旅客因排队购票等原因发生纠纷,那是常有的事,可这个假期,我一个也没碰到。”在火车站售票大厅执勤的民警说,本来他以为当天车站很拥挤,“可哪想到,跟平时没多大区别,只是往返上海的乘客比较多,其他线路并不是很忙。”

机场高速: 早晚高峰消失

“跟以前的黄金周相比,元旦这个假期进出城交通流量有很大变化!”昨天下午,记者前往南京机场高速公路采访,发现此时回城的车流量尽管有较大增长,但与以前黄金周相比,不可同日而语。

据机场高速交警大队王

幸福警官介绍,从昨天下午回城的车流量来看,总数大约在3万辆左右,跟平时2.7万辆的车流量相比,增幅不大。从三天的情况来看,机场高速进出城车流量都不大,特有的早晚高峰现象也消失了。王幸福说,平时正常上班时段,大量私家车、公车需要途经机场高速公路来往于南京和江宁之间,于是便形成了带有潮汐特征的早晚高峰现象。元旦假期出现后,这些赶着上下班的车流量几乎消失。

商业中心: 车辆拥堵严重

进出城的车不多,而南京新街口、山西路等商业中心的车流量却出现较大幅度增长,车辆拥堵现象较为严重。

“你看,三天都差不多这个样子,车库爆满!”昨天下午,在新街口正洪街,万达停车场的管理员不停地发牢骚。这个假期,他累得够呛,尽管只有三天,他的嗓子都快哑了,“比去年国庆节期间要厉害!”记者看到,由于排队车辆实在太多,洪武路、淮海路、石鼓路、王府大街、中山东路、汉中路等新街口周边路段全线排队拥堵。

交警二大队副大队长王青告诉记者,这三天新街口的拥挤程度,要比“十一”黄金周期间更明显。

快报记者 李绍富 田雪亭

度假方式不一样

在家休息的多 出门旅游的少

三天假期,说长不长,说短不短,你是如何度过的?记者了解到,不少南京市民都选择了在家休息,或者到家门口一些景点转转。也有一些人出门,但目的是到外地与亲朋好友聚一聚,外出旅游的市民很少。

方式一: 在家好好休息

周先生是珠江路一家IT企业的营销部负责人,平时东奔西走的他,元旦假期选择了在家陪妻子和孩子。“以前长假总喜欢带上他们母子俩,到海南、昆明旅游,放松一下,后来发现外出太拥挤了,不但没放松,还弄得很疲劳。这次也就三天假,要是外出,多数时间都花在路上,玩不好,还不如在家看看电视呢。”

方式二: 出门探亲访友

在南京火车站,记者遇到几个刚从车站出来的旅客,他们都是到外地探亲访友的。“我在南京上班,父母都在青岛,趁这个元旦回去看望一下父母。”刚从青岛回来的小王说,假期短了,外出旅行就没必要了。

方式三: 家门口转一转

每天都是好天气,很多市民选择了在家门口逛公园。记者昨天在红山动物园看到,趁着最后一天假期,不少家长带着孩子来动物园。“每天都有一万多名游客,平时双休日只有五六千人。”工作人员告诉记者,“以往黄金周的时候,每天游客达到三四万人,真的有点吃不消,现在这种状况完全没问题。”

中山陵、玄武湖等景区也是如此。出游的人数明显比双休日增多。2007年12月13日才开馆的侵华日军南京大屠杀遇难同胞纪念馆新馆成了热门,每天至少有四五万人参观。为了控制馆内人数,工作人员每隔十来分钟放一批参观者入馆。

通讯员 孙波 快报记者 李绍富 孙兰兰

短短三天 商家赚翻

苏宁:每分钟卖30台平板电视

快报讯(记者 张波)元旦三天假期,苏宁电器全城20家门店销量比去年同期增长130%,彩电、手机、笔记本电脑三大品类销售尤其火爆。苏宁电器南京大区总经理陶京海昨天接受记者采访时表示,苏宁商茂广场店开业3天持续放量,仓库周转速度比往年同期加快6倍。同时,苏宁电器将促销活动延长至1月3日。

据苏宁南京大区采购中心负责人程飞介绍,从苏宁元旦当天的销售情况来看,大屏幕高清平板电视占据了彩电60%的销售份额,每分钟销售出30台平板电视。元旦当天笔记本销售达1100多台,宏碁老总签售带来的品牌效应最为显著,在让利的同时还加赠价值600多元的泰格斯背包。同时,苹果笔记本销售也是异常火爆,其中一款型号销售了20

多台。

程飞认为,通过元旦市场的销售可以看出,带MP3、MP4功能的音乐手机仍然是销售主流,数码相机仍以轻薄型的卡片机最受欢迎,高端滚筒洗衣机和灶灶套餐成为市民新宠,上万元的对开门以及多开门冰箱也大受欢迎。由于受连日低温的影响,苏宁电器空调、取暖小家电等制暖电器也取得了非常好的销售成绩。毫无疑问,消费类电子将成为2008年家电市场的重要增长点。

不少消费者反映,今年假期调整之后,有些市民假期中加班或者出游,节后才有时间选购家电,希望商家能够将促销活动再延长几天。陶京海表示,苏宁将促销活动延长至元月3日,最大限度地满足消费者的购物需求。

五星:三天销量直逼黄金周

快报讯(记者 陈刚)元旦假期只有三天,但五星电器销售量直逼黄金周,成功取得2008年销售“开门红”。截至昨天下午6点,五星电器全国近170家卖场全线“飘红”。南京新街口以及山西路这两大五星电器的核心卖场,每天销售上千万元,元旦第一天的销售比国庆节第一天上升18%。而且,此次开年惠卖还将持续到1月3日。

除了平板电视热卖,制暖家电也持续走俏。五星新街口卖场经理蒋翔介绍说,空调、热水器等品牌大家在节日期间售价都比节前下调了15%至20%左右,有些新款产品虽然降价幅度不大,但赠品非常丰富,含金量也比较高,吸引了不少追求时尚的消费者购买。而取暖器、暖风机、电磁炉等制暖小

家电销售同比增长近300%。

元旦期间,五星电器“买家电送家电”的返现活动最受消费者喜爱。在五星电器购买彩电、空调、冰洗、厨具、音响等单件满666元,在获得500元美容券的基础上,还能再获得100元通用券,最高可获得1800元通用券,消费者可以拿通用券直接购买特价、团购、手机、数码、电脑以外的家电产品。

高额的返现力度使得五星电器赢来团购热潮,家电套餐销售占到整体销售一半以上,套餐平均价也由原来的5000元左右增长到8000元左右。

冰箱、洗衣机中合资品牌继续稳定增长,带动单价持续走高。冰箱的平均单价达到了3000元以上,西门子、海尔等品牌的销售,均比去年同期有了20%以上的增长。

国美:中高端商品领衔热销

快报讯(记者 杨坤)今年元旦期间,南京国美销售比去年同期增长了40%,总销售额直逼“十一”黄金周。“价格是影响消费行为的直接因素,在元旦期间,国美有五成以上商品是特价,而且降幅前所未有,所以销售非常火爆。”南京国美相关负责人说。

记者了解到,元旦期间高端家电露出前所未有的迅猛势头。液晶彩电及滚筒洗衣机成为2008年家电市场的主要热点。以往,滚筒洗衣机被称为“贵族”消费品,但随着近年价格战不断上演,市民也越来越接受。国美元旦期间销售的洗衣机中,50%以上是滚筒。价格不菲的高清背投、液晶、等离子电视也相当走俏,国美有关人士透露,购买1万~2万元

高端彩电的消费者很常见。冰箱中,高档的三开门保持热销。手机方面,也是中高端商品领衔热销,特别是2000元以上的手机,销售比去年国庆节有了成倍增长。

由于具备方便携带、实用的特点,小家电产品近日成了抢手货,众多消费者购买小家电当作新年礼物送给亲朋好友。

一些有眼光的消费者将礼品锁定到微波炉上,具备加热、杀菌、能蒸善烤等多项功能的微波炉成了他们的首选。不少消费者都表示,时下新款微波炉功能设计更人性化,使用也更方便,给朋友尤其是家里有老人小孩的送一个,可以方便他们打点一日三餐,无论是热个饭菜、蒸个馒头、煲个汤,还是进行食物消毒,都很实用。

宏图三胞:专业IT产品俏卖

快报讯(记者 张波)三天的“小黄金周”让宏图三胞苏皖区域整体销售增长了180%,高、新、奇、特的IT产品在元旦期间很受欢迎。20英寸惠普笔记本,采用了顶级的英特尔Core 2 Duo T7700处理器,500G的海量硬盘,虽然价格高达3万元,但在元旦期间销量惊人,3天时间就卖出了十多台,订购了七八台。

宏图三胞元旦期间“高精尖”产品销售出人意料,华硕7英寸屏摄像头笔记本,整机重量不过0.92千

克,价格仅为2999元,受到很多青年发烧友的喜悦。

据悉,与去年同期相比,IT产品在宏图三胞的销售增长了800%左右。可以看出,更多的专业IT用户选择了在宏图三胞购买产品。宏图三胞产品部负责人表示,他们已经根据销售情况从厂家追加了2000多万元的高、新、奇、特IT产品投放市场。截止1月3日前,到宏图三胞购物仍能享受满4000送1000的优惠。

同时,不光是元旦,今后的端午、中秋、清明,包括缩短了的“五一”,都将是跟元旦一样的三天小长假,今后的消费将分散到小长假中去,而且因为小长假的增多,商业销售肯定会增长明显。

除了“尾巴翘过头”的特点外,值得注意的还有,苏宁和五星等家电卖场在小长假的第二天开始,均增加了相关投入。一方面,增加资金投入吸引消费者;另一方面,主观上是想“延长”假期。

“消费者的购物习惯正因长假的改变而有所变化。”五星电器市场与品牌推广中心总监景星昨天说。

快报记者 陈刚