



睡觉、上网、约朋友逛商场、聚餐,28岁的南京市民张丽就这样度过了今年的元旦假期。她告诉记者,三天的假期,对于她来说挺尴尬,制订出游计划吧,时间太少;就在南京转转吧,这样假期安排实在有点乏味。

张丽的“鸡肋假期”的确给新黄金周制度提出了一个问题。记者了解到,在跟“五一黄金周”说拜拜后,2008年国人将迎来新的黄金周休假制度,其中3天“小黄金周”包括元旦、清明、五一、端午、中秋;7天“大黄金周”包括春节和十一。和以往的公立假期相比,今年的假期多了5天,“小黄金周”占据了绝对比重。有关人士表示,新的黄金周制度将在未来2-3年中面临新的问题,其中短假过多,百姓如何重新制订优化的出行计划;一些传统节日首次变为公共假期,零售业将如何寻找题材活跃市场,特别是“清明节”;国庆、春节的远途游面临涨价压力,记者了解到,东南亚游目前已经涨价了50%等等,可能还会暴露出更多的问题。

A 新黄金周制度: 三大牢骚评“长改短”

外来人口回家机会少、长假远游难、休假日可能缩短成为了新休假制度刚实施三大牢骚。

崔军是在南京做电子生意的山东淄博人。他告诉记者,“黄金周”对他来讲就是可以常回家看看,可是取消五一黄金周后,使得他回家机会又少了。

“对于流动人口来说,取消了五一长假,就意味着他们中的绝大多数人少了一次返乡和家人团聚的机会。对那些学生、外来务工人员来说,传统节日的一放假,真的能让他们过节吗?春运的压力更大了,买票更难了。”崔军告诉记者。在记者看来,崔军的牢骚并不是没有道理。像南京、苏州、上海这样外来打工和上学人口居多的城市,在砍掉一个长假后,面临的将是原先三个长假周的回家客流将集中在两个七天黄金周内,到时候运输的压力升级显而易见,春运和十一黄金周的高客运量上涨是否出现,已经成为了不少人担心的一个问题。

东南亚游目前已经涨价了50%,这是日前记者从南京一些大的旅行社了解到的情况,当然欧洲游涨价在近期也是骑虎难下,这样看来,“黄金周”已经成为了“钻石周”。某旅行社一位负责人告诉记者,少了一个五一黄金周后,五一远途游市场可能会进入一个冰期,原先五一远途游的人可能会转移到春节和十一,从一个好的方面看,如果总体的出游人数不增加或者出现增长,那么旅行社在远途游上将持续盈利;但如果一些人短

期改变了去远途,那么旅行社在今年可能会面临一个远途游的“阵痛期”。记者在采访中了解到,实际上一些南京市民在这样的改变中已经开始考虑减少远游的计划。

南京许先生认为,这么多年来大家已经适应了五一黄金周,五一的功能已经从外出旅游转变成了休息,失去这样一个调节体力、精力的长假许多人都会感觉不甘心。一名在私企工作的小王则担心,清明、元旦、中秋、端午几个一天的休假在操作上很难与双休日合并起来,如果遇上单位忙的时候很可能就休不到假,五一长假一下子又没了,等于全年的假期就缩水了一半。

从节假日的调整看,虽然结果尚处混沌中,但权威专家的宣示却让人有些不安。因为如果今年的“五一”黄金周取消,就意味着公众丧失了一个集中体假权。纵然多出三个传统节日,得失之间让人总觉得有些失落。事实上,虽然每年黄金周过后都会出现反对黄金周的声浪,但人们反对的不是假日而是发泄对公共管理部门假日管理能力孱弱的不满。所以,人们对黄金周的争议,是心是口非的“臭豆腐”心态。如果有关方面以民意作为借口取消某一个黄金周,不仅是对民意最大的颠覆,也掩盖了导致黄金周弊端的症结——公共执行力低下。而在这样的公共管理情境下,带薪休假、存留的黄金周等依然摆脱不了人满为患、交通梗阻、旅游景点接待能力超负荷和环保压力等老大难问题。

和“五一黄金周”说拜拜

新黄金周制度 想说爱你不容易

B 新黄金周制度: 加深城市邻里摩擦

2008年的第一个“小黄金周”,记者在采访南京商家的时候,听到最多的一个感慨就是:意想不到。据介绍,元旦放假3天,商场的销售数据一路陡升。中央商场3天假日的销售已达5000万元,2007年12月31日销售竟然高达1700万元。据介绍,东方商城元旦销售同比增长20%以上,大洋百货的增长也达到三成左右。张丽的“鸡肋假期”看样子已经让一些南京市民和周边城市市民在“无聊”之下,只有钻进南京的各大商场。

中央商场的常务副总经理陶水平认为,元旦假期南京零售业出现的异常火爆表现,除了节日促销力度大以外,如“满200送50-100”“满200送200”“商品买一送一”,一家比一家大的优惠吸引了众多消费者;另外一个重要的原因就是短假期的实施,把人们假期消费空间缩小了,不少市民在3天的假期中,最重要的一个度假项目就是购物。这种度假方式取代了以往出游消费。他认为,长改短,短假增多实际上对一个城市拉动内需打了一针强心剂,商家的促销周期也被拉长,消费者购物的积极性也容易带动起来,给一个城市留住消费力提供了一个天时条件。

“新黄金周制度实施后,南京商业开怀大笑同时,却加深了对周边辐射内城市的消费力掠夺。”南

京商业联合会的一位专家这样说。

安徽滁州市政府办公室的一位负责人告诉记者,根据他们的统计,2007年一年中,至少当地有50%的消费力流入了南京,今年他们准备加强自身的商业设施改造,力求给滁州的商业实力上升一个档次,但是如果今年短假增多后,还会有更多的消费力流入南京。相邻的城市马鞍山,这里没有大型的购物中心和商场,更没有世界大牌,所以马鞍山人一般在假日中都会先跑去南京购物,而路上的车程只要1个小时,到达新街口的时间最多需要20分钟。一位马鞍山从商人告诉记者,每年,该市除了日常消费外,服饰消费和化妆品以及珠宝消费都会到南京,据不完全统计,一年流入南京的消费力相当马鞍山一年零售总额,也就是南京吃掉了该市50%的消费力。除了滁州

和马鞍山以外,南京还辐射到扬州、泰州,甚至南通,去年金陵的一位负责人称,去年金陵搞购物节时候,不少南通人开车到南京金陵来消费。

记者了解到,新街口去年零售总额中,外地消费从原先的30%上升到了50%,随着今年短假增多,新街口还将抢走周边更多的消费力。

南京零售业虽然被估计在新黄金周制度实施后,“吃了粽子,又蘸糖”,但南京同样面临来自上海的挑战,目前动车开通后,南京到上海的时间缩短为2小时10分钟。一位行内人士告诉记者,南京人每年在上海购物花费不会少于1个亿。今年,短假增多后,大型城市商业将会加强对假日的促销力度,以争夺周边辐射范围内的城市消费力,对中小城市商业来说,这的确是一个坏消息。



C 新黄金周制度: 传统节日转机

国家这次出台的新黄金周制度,其中把清明、端午、中秋这样的传统节日第一次列为了公共假期,这样的变化,可见中国开始重塑传统节日的地位,扶持传统节日消费市场。

多年来人们就一直在感慨传统节日的味道越来越淡,从春节燃放鞭炮到有限限禁,传统节日振兴已经走入了百姓视线。但是除了春节以外,端午、中秋这样传统节日仍旧不温不火,“吃上一顿饭”已经成了对这些传统节日的诠释。在商家看来,传统节日也如同鸡肋,卖完了月饼就撤摊;粽子满大街都是,可就是提不起百姓过节的胃口;市场同样不温不火,商家营销往往也是草草了事。倒是圣诞节,越来越被商家看重,去年圣诞节,南京商家拿出将近250万元布置营造圣诞

气氛,如此豪举从没有出现在中秋或者端午上。

苏宁南京大区的陶海总经理告诉记者,作为文化身份认同仪式的节日,都打上了太多全球化时代的商业烙印。上世纪90年代,包括法国、丹麦等在内的欧洲国家就对以美国为代表的全球化时代的消费文化的渗透伤透脑筋,并试图以弘扬本土文化价值来加以抵御——结果如大家所见,收效甚微。如何创造传统节日的黄金周,目前是留给商家营销的一个课题。

南京国美电器的刘东总经理认为,市场决定了节日,而不是节日决定市场,从某个方面看,现在的消费主力是70后、80后,他们喜欢过中秋还是圣诞节呢,答案很简单。但是既然国家准备扶持传统节日

D 新黄金周制度: “带薪休假”缓解矛盾关键

此前,中国政府网发布了《职工带薪年休假规定》,本次节假日调整后,我国法定节假日和周末休息日已经达到115.3天,如加上职工带薪年休假,一年中平均休假时间超过了三分之一。

同时还规定,不同工龄的人给以不同的休假时

间。职工累计工作已满1年不满10年的,年休假5天;已满10年不满20年的,年休假10天;已满20年的,年休假15天。对于带薪休假制度,专家认为,制度如果能够强有力地执行,将大大缓解黄金周的出游、出行和消费等矛盾。由于年假制后,不少

百姓可以有选择出行或者出游,避开黄金周期间,缓解交通、景点和公共场所压力,同样也会遏止黄金周突击涨价行为。不过他们也表示,关键是要执行,因为像农民工以及一些私营企业,带薪休假存在名存实亡的问题。

快报记者 杨坤

苏宁环球本周末满400送400 新年礼推荐

经历4年市场考验,销售业绩独霸口碑都在湖南路商圈独揽鳌头的苏宁环球购物中心,至本周四结束的4周年庆活动持续创造傲人佳绩,日均销售额数百万,双休节假日销售达400万。



据悉,从本周五开始购物中心新一轮的主题活动就全面拉开帷幕。全场时尚商品累计满400元送400元全场通用券,多买多送。同时,购买化妆品、运动休闲商品,顾客可以130元换购150元超值礼包券。持浦发银行东方卡在中心内消费单笔满288元,就可以凭POS单和购物发票领取“五谷丰登 鼠你最旺”大礼包一份,礼包内含正版迪士尼抱枕、手机链、春联、利是封等。

此外,品牌活动也精彩纷呈。ESPRIT和堡狮龙二楼女装、五楼男装同期开始了年度特惠活动,全场商品5折。一楼ECCO休闲男鞋满400元立减80元现金,同时赠送精美礼品一份。凯莉米洛购物满300元减100元现金,POZO满400元减90元现金。南京独家的设计师品牌杰施满1000元赠指定款针织衫一件。

湖南路地区独家品牌诗兰购买正价商品满399元立减现金100元。

笔者在商场搜罗了一圈,把给爷爷、奶奶、爸爸、妈妈的礼物做了个清单。奶奶到了冬天就很怕冷,睡觉要两个水烟子,给她买个羊毛垫子或者羽绒的被子,到七楼床上用品区一看,品种还真的很多。爸爸经常出差,又怕穿很多衣服动作不方便,胃也容易受寒,怀炉是个不错的选择,但是市场

金桥万类商品迎新大特惠



新春将至,万象更新!为回馈广大新老客户一年来对金桥市场的支持与厚爱,市场倾力推出“金桥万类商品迎新大特惠”的回报活动。活动期间,各类商品在原

有的优惠基础上,又加大了降价幅度,尤其是部分穿着类品牌商品最低仅售3折。例如穿着类:查理/啄木鸟男鞋全部4折、红双A女鞋全场8折、七波辉鞋类4-7折、巴迪雅/美拉女鞋3-6折、金莱克运动鞋6折、蓝猫淘气童鞋送精美贴花一份、多美拉家居服4.5折起、雅鹿文胸6折、双保龄服饰全场7.5折、雪莱威顿4.5折、燕王内衣满200元送35元超薄美体内衣一件。

众多皮具也优惠多多,联邦斯鳄皮带4折、姿迪女包2.5折、黛尔斯皮具4.5折、迪堡皮包3折、韩国雅姿皮具4折、歌力思皮具5折起、康尼皮具4折、玉冠拉杆箱包4折、稻草人皮具满99元送彩瓷卡通杯一只或手套一副。

此次活动,为满足传统节日的需求,在食品与旺家礼品方面,市场同样做好了充足的货源准备。在食品亭及喜庆礼品专区,可以看到,种类繁多的食品及琳琅满目的旺家礼品,堆放在满满当当,价格也是非常的诱人。 小牧

苏宁环球购物中心 SUNING UNIVERSAL SHOPPING CENTER

地址: 南京市湖南路111号 办公热线: 57018888-8888 总店: 57018888-8888

乐购不停 满400送400
全场时尚商品当日现金消费累计满400元送400元礼品券
多买多送 特别商品除外

礼购超值 130换150
活动期间 顾客可以130元现金换购150元超值礼包券
限化妆品 运动休闲用品使用 特别商品除外

刷浦发卡 送新年礼
即日起至1月31日 持浦发银行东方卡在苏宁环球购物中心单笔消费满288元
持POS单和购物发票 凭卡可兑换送时尚年货
领取“五谷丰登 鼠你最旺”大礼包一份 送完为止

一楼促销区 1.11-1.12 texwood 3-5折 新年淘宝乐

BABEI 1.12-1.13 客户答谢会 全场商品持宝贝VIP卡5折 持中心VIP卡5.8折 普通顾客6折
持400元消费满额+送超值礼包再支 满600元送鞋包或手袋+送超值礼包再支

2F ECCO 购满400元送80元现金券+送精美礼品一份
VERO MODA 购满88元送39元现金券
价值299元时尚洋装皮夹
限时7折两件或以上正价商品
★满880元送139元精牛仔裤一对

3F ESPRIT 全场5折(1.10-1.27)
bossini 全场5折

4F ZIPPO 8.8折

5F L'OREAL 正价商品满298元送时尚彩妆一件套 满499元送时尚彩妆一件套 满699元送时尚彩妆一件套
满999元送时尚彩妆一件套 另有绝艳粉底霜 复颜新面膜 美白新面膜 水润新面膜超值价销售
AQUA 满380元送时尚美妆礼盒 满580元送深润美肌礼盒 满780元送优雅纤纤礼盒
博莱深润美肌礼盒: 优化润肤水 30ML 优化润肤乳 30ML 美肌保湿霜200g+洁面片 优化深润保湿面膜 40ML 彩妆彩妆膏
千禧之星 购满壹套送1000元送戒指首饰 满2000元送翡翠手镯 满3000元送钻石吊坠
为贵铂金首饰满2000元送戒指首饰 满3000元送翡翠手镯 满3000元送钻石吊坠

6F 8.8折 部分2-3折
部分3-7折
部分7-8折
部分8-9折
部分9折

7F 部分2-3折
部分3-7折
部分7-8折
部分8-9折
部分9折

弗鲁 部分5折 凯莉米洛 满800元送100元现金券 伯柔 满100元送40元现金券
亦奇 全正8折 高燕 满1000元赠壹套针织衫 名牌鞋 部分3-5折

南京义乌商品城 NANJING YIWU COMMODITY CITY

与奥运冠军一起体验奥运!
“感受奥运 体验奥运”
义乌商品城趣味运动汇
我运动,我健康,我快乐!
奥运冠军与您同在!

鞋帽城 针织服饰广场 联袂钜献

元月12日开始

年中大奖 免费港澳游

凡在商品城B区二层、三层购物满50元, 均有机会抽取免费港澳游
详情请见店堂公告!

向左转 向右转

简单轻松的健身项目
专业亲和的职业裁判
让你与健康零距离
现场更有惊喜轻松赢!

欢迎 活动时间: 1月12日起, 每周末全天。
各位市民现场报名、现场体验!

如社区居民组队参与 **三五成群 十人成团**

即可召唤 **025-52178551** 免费直通车

公交: 137/南广/安广 可直达市场
地址: 江宁区天元东路388号 | 服务热线: 025-52168777