

上半年平均每家商场引进 10 个新品牌

南京商业破茧成蝶 “品牌进化” 一气呵成

刚大学毕业的李小姐被一家外企录用。为了给领导同事较好的第一印象,李小姐准备好“包装”一下自己。可去湖南路逛了逛南京太平洋百货的 ONLY 等学生时代钟爱的品牌,李小姐突然“看不上”了,虽然 ONLY 在太平洋百货是旗舰店,货品很齐全,但南京几乎每个商场都有 ONLY 店,这些衣服肯定会“撞衫”,太大众化了。“最终,李小姐在东方商城下“血本”买了一条 LANDI”的连衣裙,为的就是避免过于“大众化”的尴尬。

曾几何时,真维斯、佐丹奴、班尼路,ONLY 是我们心目中的潮流“名牌”,而当每个商场都有他们的专柜,大街小巷都开满了旗舰店、专卖店时,却令人产生了“大众化”、没有个性的感觉。记者采访东方商城、大洋百货、苏宁环球等了解到,商场对于“量贩式”品牌的引进都有所控制,大家都瞄准着符合自身定位的国际流行品牌,并且最好是“独家引进”。

上半年南京商场平均引进 10 个新品牌

文中开头提及的李小姐曾经一直是班尼路的“拥趸”。“班尼路在我上初中、高中时可流行啦!同学中谁要是穿了件班尼路标志的夹克、T恤,那可真是羡慕旁人。除了班尼路,真维斯、佐丹奴、百事吉等都是当时很流行的牌子,价格也不算便宜,所以总觉得很“高端”!快要工作了,再回头看看当时这些品牌,李小姐再也不愿意穿着这些品牌的衣服去上班,“虽然便宜,但都是休闲类的,太大众化了,没有一点个性。”

在逛新街口时,李小姐惊喜地发现,仅今年上半年,东方、德基、大洋、新百、中央一下子引进了不少新的国际性品牌。像东方的 GUCCI、CELINE、Armani、纪梵希;德基的 Evisu;大洋引进的美国时尚品牌:棒球联盟等。“这些品牌我以前通过报纸、杂志、电视了解过,但没想到南京也有得买,真是比以前有更多更好更有个性的选择。”李小姐如是说。

商场控制量贩式品牌向个性品牌示好

东方商城业务部副总监常小姐告诉记者,自从5月相继引进 GUCCI、CELINE、Armani、FENDI、纪梵希后,这些品牌的销售业绩十分良好,不仅达到商场的目标,就连品牌商也对南京市场刮目相看,日益重视。而商场也意识到这些品牌既能带来营业额,更重要的是能吸引高端人群和提高自身品位。因此,东方商城将继续引进国际一线、二线品牌。大洋百货这样的流行百货也于今年上半年,相继引进了美棒联盟、Tonyjeans、洛赛克斯、博格西尼等时尚个性品牌。记者了解到,2008年上半年,南京平均每每家商场引进 10 个新品牌。

品牌时代 从量到质的“进化”

在时尚萌芽期进入南京的品牌,大多有很好的“群众基础”,他们迅速开店,南京太平洋百货等还打出“杰克琼斯旗舰店”、“ONLY 旗舰店”的大招牌,以期尽可能做到“人尽皆知”,但效果并不太好,上述所谓的旗舰店并不被年轻的时尚人群所接受,以至于陷入目前十分尴尬的境地,进退两难。业内人士认为,在品牌知识快速普及的今天,量贩式品牌如果缺失不断创新和文化内涵的融入,将很快被年轻的时尚人群所抛弃,90后可是在互联网时代成长起来的一代人,他们见多识广,对品牌认知

有着自己独特的审美需求,对于个性、国际化的品牌的要求可能更高。如果仅仅只是东施效颦,拿一些过气的

诉记者,有些量贩式品牌是在当时南京品牌不多的情况下成长或进入的,而随着南京人品牌意识的增强和消费程度的提升,各大商场都在提档升级,量贩式品牌显然就不符合商场提高档次品位的需求。即使没有“踢走”,有些商场也有意在控制大家都有品牌了。当初,U2、ONLY 每进入一家商场都提出苛刻的要求:位置最好,面积够大。毋庸置疑,这些品牌能够吸引来一批时尚人群,但因为“店店都有”,这些品牌显然不能成为某商场的核心竞争力。东方商城常副总监告诉记者,东方当时为了引进 GUCCI、FENDI 等,“牺牲”了星巴克、哈根达斯,并“上调”原在一楼的品牌,将

连接地气的一楼黄金位置留给了 GUCCI、FENDI。“因为这些大牌你只能在东方商城才能买到,这就成就了东方的特色。”而德基选择品牌的首要要求就是“南京独家”,其次,“在上海北京香港等城市拥有一定的市场”,“具有一定个性、品位的”也是重要条件。

相比于一般品牌,商场在对待个性国际化品牌的销售上也更加“宽容”。“有些国际高端品牌,还没有被南京顾客接受,可能最初不能带来很高的销售额,但我们依旧会引进,共同培育市场。”

享受厨房 精品厨具团购

快报携手东方商城推出最低折扣

厨房对于现代家庭的重要性不言而喻。对于高档次的家居布置来说,厨具的选择更是不可忽略的一环。面对目前市场上的厨具价格千差万别,如何判断厨具的档次,并选择适合自己的厨具呢?众多主妇都有着这样的疑问,为了让读者用最实惠的价钱,选购到最好的商品,本报即日起,将联合东方商城推出“享受厨房——精品厨具团购”的活动,为你的美好生活服务。

据介绍,本次活动得到了众多尊贵厨具品牌的支持,其中,双立人、菲姐、鹅妈妈、牛头、米技等品牌推出团购活动,最让利达到了 50%,给广大消费者带来了前所未有的惊喜。即日起预订、团购从速,携身份证至东方商城 6 楼客服中心登记。心动的你,赶紧来报名吧!



双立人为 7 件套高碳不锈钢刀具组合,原价 1788 元,团购价 888 元
不锈钢 24cm 双耳煎炒锅+20cm 深烧锅,原价 2396 元,团购价 1658 元



菲姐为 LACOSTINA CASAMINE 系列不锈钢汤炒锅 16cm, 原价 1050 元,团购价 682 元(限量 10 只)
LACOSTINA CASAMINE 系列不锈钢汤炒锅 20cm, 原价 1350 元,团购价 877 元(限量 5 只)
LACOSTINA CASAMINE 系列不锈钢汤炒锅 24cm, 原价 1600 元,团购价 1040 元(限量 10 只)



米技为不锈钢凯悦煎炒锅 28cm, 原价 1888 元,团购价 999 元(限量 20 只)
不锈钢皇家煎炒锅 28cm, 原价 1588 元,团购价 989 元(限量 20 只)



牛头为不锈钢万用大锅 32cm+ 双耳圆汤锅 20cm, 原价 3090 元,团购价 1980 元
不锈钢雅适顶级炒锅 38cm, 原价 2290 元,团购价 1580 元



鹅妈妈为不锈钢卡罗炒锅 32cm, 原价 1198 元,团购价 480 元
不锈钢菜茵三件套(单把汤锅 20cm、单把蒸锅 20cm、单把炒锅 24cm), 原价 1680 元,团购价 680 元

快报记者 史丽君



南京百货时尚先锋花落谁家 大洋百货当仁不让

“差异”化“启蒙”南京时尚

2003年1月1日,大洋百货开业时的盛况。当时连接新街口东西部的两座天桥上人流滚滚,看着看着,就总觉得那天桥摇晃晃晃的!5年过去了,如今的大洋百货店内依旧熙熙攘攘,无数型男型女来到这里选购他们心仪的商品。店长王俊十分自豪:我们是南京第一家流行百货,正是我们的出现,后来好多商场跟进。毫不夸张地说大洋百货是南京时尚的先锋!”作为“先锋”,大洋对南京时尚温度有着别样的感受,“以上海时尚体温是 42 度为标准,南京的温度应该是 38 度,正常体温。想要升温,需要多效仿上海。”

正因为与高档的金属、东方,大众化的新百、中央错位,大打“差异”牌,大洋在新街口立即以后进身份,短短 3 年就取得不俗业绩。更重要的是,她给古都南京带来了一丝年轻时尚的“风”。如今的大洋,已经成为南京时尚白领的消费中心,南京时尚小资们最热爱的购物圣地。

南京时尚升温需多效仿上海

在这位南京时尚先锋者的眼里,南京的时尚温度到底是多少度呢?时尚百货业市场部副部长给出的答案是“38度”!不高不低,属于正常体温。即使只有 38 度,但实际上,南京这两年时尚升温的幅度和速度相当惊人。洪部长告诉记者,大洋百货在南京发展了 5 年,但近两年,他们明显感觉到顾客接受新奇个性品牌速度越来越快。以往大洋引进一个新品,刚开始都要经历个“培育期”,但现在如此“培育期”很短,甚至会归零。有的顾客对品牌了如指掌,正愁南京没处买呢,大洋专柜一开,顾



客蜂拥而至。

在大洋里,满眼见到的都是“潮人”,但洪部长却认为还不够热烈。一方面南京的商圈较少,新街口商圈“一枝独秀”,湖南路商圈紧随其后,但除此,就找不出成熟的商圈了;另一方面,南京人还是相对保守。南京时尚体温想要升高,洪部长建议可以多效仿上海。“上海每个区域都有商圈,而且每个商圈的特点各不相同,最大程度地包含了各式各样,各个品类的时尚。再看上海百货商场搞的活动都以实实在在的折扣为主,真正让消费者得到实惠。”

一手抓品牌一手挽“90 后”

作为一个与时尚赛跑的百货商场,大洋百货也深感自身“任务的艰巨”。目前大洋正着力于两件事。一是不断引进好的品牌。今天,世界著名水晶品牌施华洛世奇 Swarovski 专柜,将在大洋一楼隆重开业。“现在的顾客品牌意识极强,我们要跟上甚至是比他们更加超前才行。施华是大众化奢侈品,也是流行时尚配件,品牌认知度高,引进它对大洋也是一种时尚品位的提升。施华与一楼齐全的化妆品能相得益彰,更加丰富大洋的品类。”除施华以外,大洋在今年下半年还将进行一系列品牌调整,优化商场结构。

大洋逐步做的另一件事是:琢磨“90 后”时尚观。因为目前大洋的顾客群主要以“80 后”为主,但随着年龄的增长,“80 后”已慢慢步入成熟稳定的状态,他们需要更多的是品位和品质;而“90 后”正日渐成为时尚消费的主力军。牢牢抓住这类人群的心,才能引导南京时尚。

快报记者 史丽君

古都南京“时尚体温”调查系列报道之六

杨公井捷安特专卖店 龙江捷安特专卖店 捷安特电动车自行车优惠展 酷暑何惧 重礼送爽 捷安特力霸皇电动车特别酬宾 力霸皇基本款 998 元(限杨公井店) 力霸皇凯旋者 36V 1298 元(限杨公井店) 捷安特 312 型 36V 1998 元(享受活动赠品) 购车送好礼 购车送好礼 购车送好礼

山西路捷安特专卖店 龙江捷安特专卖店 江宁捷安特专卖店 水西门捷安特专卖店 捷安特自行车 燃烧多余脂肪 健身节省燃油 购车即赠 2008 骑乐无比酷乐音乐卡再赠车锁 算账 购车即赠 2008 骑乐无比酷乐音乐卡再赠车锁

嘉速车辆连锁名优电动车百日特卖会

苏武车辆城 中央门车辆城 嘉速集庆路车辆城 购车即赠: 气筒、车罩、钥匙扣、杯套、电池 50 元优惠券、车锁、雨披、维修 50 元抵用券、凭汽车驾驶证及中学录取通知书购车即享受: 购车送车: 赠价值 100 元的维修抵用券 购车自行车: 九折优惠券

雷盟新款闪亮登场

长里程的两大理由: 电池容量足够大 电机效率更高 雷盟悍马 48V 20AH 雷盟 602 雷盟 605 雷盟 335 雷盟电动车 雷盟电动车 雷盟电动车

Luyuan 要安全 选绿源

以下车型专供南京绿源电动车专卖店销售 安全 质量 技术 服务 四者领先,才是真正的专业品质! HG-5T 锂电防盗 锂电防盗 锂电防盗 锂电防盗 锂电防盗 锂电防盗 锂电防盗 锂电防盗 锂电防盗 锂电防盗

新百 60 层主楼荣耀封顶 重装在即 惠卖全城

为庆祝新街口 CBD 地标——新百 60 层主楼全面封顶,南京新百倾情推出——名品共贺盛典,重装在即,惠卖全城。即日起,全场夏令服饰商品全面 2 折起售,同时购物派送现金抵用券,满额抵用现金,名品劲减,畅享优惠!众多一线品牌全面加惠。

“盛典激情大抽奖,宝贝晶晶欢迎你!”即日起,当日购穿着类商品单笔消费现金满 200 元即可参加抽奖一次,单笔消费最多抽奖 5 次,百分百有奖,奥运典藏银质纪念章、时尚奥运礼盒等超值奖品等你拿,抽奖/兑奖地点:新百六楼。(特别特惠商品不参加)

“迎绿色奥运 创文明城市——‘主楼封顶’精美限量版纪念环保袋大派送!7月25日-27日,凡在新百购物顾客就有机会获赠精美限量版纪念环保袋一只,他们见多识广,对品牌认知

有着自己独特的审美需求,对于个性、国际化的品牌的要求可能更高。如果仅仅只是东施效颦,拿一些过气的 VIP 停车赠礼:VIP 顾客当日单笔现金消费满 300 元,凭购物发票及周边地区停车卡可获赠 20 元礼金券,每卡当日限领一次。赠券地点:一楼总台。盛典欢庆,惠极金陵,尽在南京新百!



报名热线:025-84508468

【调查互动】 参与调查问卷 免费检测皮肤 还能获赠薇姿小样

数周的“古都南京时尚体温”大型调查活动中,我们收到了百余份读者填写好奇心的问卷,江苏都市网(www.js.cn)上也聚集了众多热心网友的投票。我们的调查还在进行,请大家继续支持。调查问卷表刊登于快报7月4日B13版,您还可以在苏宁环球购物中心等商场的客服中心领取填写,或登录 www.js.cn/江苏都市网,进行网络填写。参与我们的活动,就有机会获得品牌化妆品小样哦!

此外,作为全球第一医学护肤品牌,薇姿至今已拥有 10 年历史。优秀的品质和岁月的积淀,造就了顾客对薇姿的极大信任。在薇姿 10 年“纪念”中,薇姿举办了各种活动回馈快报的消费者。即日起,只要你参与本刊调查问卷的填写,就有机会能与薇姿专业健康护肤顾问面对面,专业的皮肤即时检测,2 分钟测试你的皮肤类型,获取专属你的护肤方案,同时免费获取符合你皮肤类型的试用装。此外,薇姿还准备了丰富实用的买赠活动。买薇姿产品满 498 元,可获得油脂护理系列旅行套装或保湿系列旅行套装。买薇姿产品满 898 元,可获赠轻柔滋润沐浴露,即日起至 7 月 27 日,购买价值 98 元的润泉舒缓喷雾 150ml,即可获赠润泉舒缓喷雾 50ml 数量有限,先到先得哦!