

苏果直营销售破百亿元大关

到9月6日,苏果比去年提前81天实现销售突破100亿大关。据悉,去年以来苏果直营店在外埠市场的表现突出,并推进集团将于年底在涟水、泰州、宿迁、淮安等地及安徽区域多处开店。这表...

1998年,苏果确立了自营门店主攻南京,外埠市场以特许经营为主的发展计划。2002年下半年,苏果已经在南京本土市场稳坐超市业“老大”位置。此时苏果着手开拓外埠市场,并陆续在姜堰、溧水、宝应、仪征等地新开外埠直营门店,并废除以前单一以特许经营为重心的主导思路,迅速启动外埠市场开拓计划。截至去年底,苏果直营店已进入苏皖鲁县及县以上43家城市,外埠市场销售占企业总销售规模的比例已超过1/3。此外,溧水、姜堰、兴化、宝应、句容等一批店铺也在当地占据市场主体地位。

业内人士分析,此次苏果直营销售再次突破百亿,必然坚定苏果继续转战外埠、发力直营以直营店抢占外埠市场的决心。苏果超市CEO马嘉樑透露,从南京本土向外埠区域拓展,延伸至二、三级市场,是苏果未来几年的主要发展战略。到2010年,苏果直营店在南京以外的苏皖市场的销售将突破100亿元。

在一片降价声中将单价上调200~1000元 朗诗国际誓将涨价进行到底

在一片降价声中,河西楼盘朗诗国际街区近期对外宣布,9月将全线上调房源售价,上调幅度少则200元/平方米,多则1000元/平方米。朗诗此举是作秀还是炒作?面对质疑,南京朗诗国际街区营销总监蔡克全表示,“此次涨价绝对不是作秀!相反,是公司经过成熟理性分析作出的商业决策。”“恒温、恒湿、恒氧”一直是朗诗有别于楼市其他产品的特征,这是其涨价的首要因素。“蔡克全还透露,强大的资金支持是朗诗作出涨价决策的又一因素。仅今年上半年,在南京楼市销售量急剧萎缩下,朗诗国际街区就实现了5亿元的销售回款。事实上,今年6月12日和8月12日朗诗已经提价

两次,调价后仍保持较好的销售势头。目前,朗诗国际街区的销售均价为1.5万元/平方米,剩房源仅400多套。不光是降价,朗诗还在楼市低迷期完成了长三角的战略布局:8月8日入主上海宝山区美兰湖畔,即将开发容积率仅为1.2的低密度高科技住宅。这幅宝贵地块的周边目前云集了大量高端别墅项目,周边还有2个36洞的高尔夫球场,明年年底地铁线将开通直达;在上海浦东成立“朗诗建筑科技研发中心”,形成了由国内外知名专家学者、科研机构、合作单位和公司内部60多位专业方向的工程师和研究人员组成的多圈层研发团队,在现有产品优化和新产品开发方面积极创新,确保

公司产品的市场竞争力。对于朗诗地产在上海未来的表现,南京朗诗总经理刘毅信心十足:“2005年1月,南京朗诗国际街区一期在地产市场冰点时开盘销售,开盘当日销售量达到总销售量的73%,开创了科技住宅在南京销售的新局面;2007年无锡朗诗未来之家开盘,当天销售额1.5亿元;2008年5月,南京项目出现一天售出一栋楼的现象;紧接着,常州朗诗国际街区又在楼市低迷期实现一天销售超1亿元的奇迹。”刘毅表示,朗诗能在这么多城市一路热销,究其原因还是朗诗地产较早进入绿色科技住宅的细分市场的差异化竞争战略具有前瞻性和科学性。 快报记者 费婕

育儿参谋

婴儿总是平躺 限制能力发展

自从有了趴睡会增加婴儿猝死几率的结论以后,家长们就都绷着一根弦,无论是在宝宝醒着还是睡觉时,都不敢让他们趴着。但美国媒体近日报道说,美国康复协会提醒家长让宝宝一天到晚平躺会限制婴儿某些能力的发展。该协会在一份声明中援引美国亚特兰大儿童健康中心专家科林·贝瑞的话指出,出于安全考虑,“许多宝宝到了4个月,仍旧只体验过平躺一种姿势。”

我国首都儿科研究所保健科副主任医师李海鹰表示,婴儿的头骨比较软,如果长时

间处于平躺状态,会增加其头骨变形的几率,“没有后脑勺”的孩子会增多。他说,婴儿长时间平躺,还会造成颈部和肩部肌肉紧张,生长不均匀,情况严重时会造成斜颈。美国康复协会建议,在婴儿没睡觉时,多让他们趴趴。这样可以强健其肩部、颈部以及上肢的肌肉,这些部位的肌肉对于婴儿日后翻滚、坐和爬行能力的发展至关重要。“婴儿时期的宝宝,运动能力发育非常快,2个月会抬头,3个月头能竖立,四五月会翻身。”李海鹰解释说,在这期间,让宝宝多趴着,有助于运

动机能的发展,为宝宝爬行打好基础。此外,每天趴趴还能促进大脑发育,对提升孩子智力有好处。那么,练“趴”时应注意什么?首先,只能让宝宝在清醒时趴着,否则易导致呼吸不畅。其次,每趴几分钟,帮助宝宝翻身,或动动胳膊和腿,做做保健操。再次,在饭后两小时左右练趴,这样不会影响食物的消化吸收。最后,宝宝趴着时,可以通过让他们抬头注视大人的面孔,以及用目光追随家长手中移动的玩具等方法,鼓励他们去发现和关注周围的环境。 人民网

五星发布学生3C消费白皮书 千元档手机最受宠,索尼佳能相机人气最旺

昨天,五星电器发布暑期学生3C消费白皮书,通过6月至8月的销售数据,全面分析学生购买手机、数码等3C产品的品牌集中度、购买频率最高的产品、影响购买的主导因素。手机:千元档最受宠 无论是从五星电器6月初做的3C消费市场调研,还是从整个暑假期间的销售数据来看,大学生在暑期消费中对手机的需求最高,购买率为31%;从五星电器整个销售来看,1000元到2000元左右的合资品牌手机在五星赚足了人气,占销售总量的比例接近70%,是学生最热衷购买的手机。学生购机主要关注因素为品牌和功能,NOKIA品牌以72%列喜好度第一;功能方面,大学生对“音乐播放”功能的关注度最高,其次是“拍照摄像”和“软件装载”功能。大学生购机主要倾向中低端价位机型,44%的大学生购机预算在1000元~1500元,购机预算在1000元~2000元的人群占比近七成;对于款式的喜好,由

于品牌喜好的原因,NOKIA和三星的直板和滑盖最受欢迎。索爱W380、K530、诺基亚6120、5310、三星F268、MOTO L7这些机型成为今年学生购买的畅销机型。相机:两大品牌居首 尽管6月到8月学生购买手机带来手机销量的迅速飙升,但五星电器相关负责人告诉记者,数码相机在今年的增长更加迅速。“笔记本电脑、手机、MP4、数码相机”正成为大学生新的数码四件套。大学生购买DC时,主要考虑因素是功能和品牌,54%的学生购买预算在1500元~2000元,27%在2000元~2500元;尽管学生购买能力有限,但他们对品牌有着较高的要求,品牌意识较强,呈现品牌高度的集中度,对于DC的品牌喜好:Sony、Canon喜好度最高。学生由于经济能力有限,在DC选购时一般会选择知名品牌外形时尚的中低端入门机型,如SONY T2、佳能IXUS 80成为学生们最喜爱的产品。 通讯员 程程 快报记者 黄建军

30个小时营业不打烊 国美迈皋桥店周五开业通宵酬宾

9月12日下午3点整,国美电器迈皋桥店将正式开业,南京家电商场连续酬宾营业时间最长的纪录也将被刷新,这次国美电器迈皋桥店将开展连续近30个小时的酬宾活动,从12日下午3点一直到13日晚上结束。开业近30个小时不打烊,这在南京商家开业活动中尚属首次。记者问及国美电器为何要开展这么长时间的开业酬宾活动。国美电器方面表示,迈皋桥店开业一直是南京国美十分关注的事件,此次开业通宵营业不打烊,一

方面是为了在开业当天给消费者送出开业礼。另一方面,13日是中秋长假第一天,正是各大卖场忙于促销的时机,国美电器迈皋桥店干脆连续开展酬宾活动,以“30小时不打烊”的形式开展开业酬宾及中秋联合促销活动。记者了解到,此次迈皋桥店在开业酬宾活动中,备下了充足的特价机,价格优势比较明显,如37英寸液晶彩电只要4970元;1.5P冷暖空调1998元售出;170升冰箱特价只要1277元。 快报记者 徐勇

中廣置業 SINO REAL ESTATE 专业精神 值得信任 更多更好房源请见周三现代快报、周六金陵晚报