



10月中旬,中国国家统计局发布的三季度消费者信心指数为93.8,比上季度回落0.3个百分点,进入2008年以来持续下滑。在全球金融危机带来的国内消费紧缩状况下,压力倍增的南京传统百货仍旧在11月份逆市而上,增幅虽不如去年,但是仍旧保持在12%。南京商贸局有关人士告诉记者,在全球百货业迎来大萧条的今天,其实信心更重要,传统百货业联手炒热市场决心很大,从10月底,百货业就开始通过一轮轮的店庆、VIP专场等一系列策划带动市场抬头向上。



为了解读这场百货业“意外之喜”,并且我们想知道“危机下消费信心究竟来自何处?”《商业消费》和传统百货这次对话,变得意义非凡。中央经济工作会议8日至10日在北京召开,会议指出,明年国内的经济重点是把扩大内需作为保持增长的根本途径。如同10年前,2009年大任再次落在零售业身上。中央商场常务副总经理阎永平告诉记者,“不排除百货业会拿出一些‘老本’出来,为了保持消费信心,我们需要勇气和决心。”

# 压力倍增 信心更重要 传统百货业年底逆市而上

## “价格杠杆”这时很管用

“商品的价格总是一头牵着老百姓,一头牵着零售市场”,阎永平说,在如今的零售态势下,老百姓会对价格产生更多敏感性,“便宜才出手”时下成为了一个硬道理,在这种状态下,百货业利用降价紧紧抓住老百姓的神经,让一些以前不降价商品降价;经常搞活动的商品再降得狠一点。举一个例子,从上周末的销售数据看,中央商场的客单价是提高了,接近了300元/人,一个合理的价位,就会比以前要买得更多,谁不愿意呢?现在看来,老百姓

手上不是没有钱,不是不愿意花钱,是零售需要给他们花钱一个更值得的理由。

新商店的负责人告诉记者,现在不能把这种疯狂打折活动视为恶性竞争,因为我们所处的外部环境不一样,如果这个时候大家仍旧很冷静地对待市场,或者再去谈合理竞争,已经非常不适宜,对于传统百货来说,必须利用价格利器撬动市场,恢复消费信心。

## 实惠消费占了主导

南京商厦的副总经理李洪昌告诉记者,传统百货商店虽然在品牌上比不上高档商场或者购物中心,但是由于它面对的主要是大众消费,所以在购买频次上会占上风,为了争夺购物频次,往往捉对厮杀会在传统百货店表现得频繁。对于传统百货的消费心理来说,递进趋势主要是价格、品牌、服务,实惠的价格是支撑传统百货的一个本。这就说明,为什么11月百货打折大战中,传统百货业能保持一个较好的增长势头,是因为老百姓这次买账,并且真正是年底最实惠的一次打折活动。

记者在传统百货商店做了一个统计,由于价格便宜加上还有一些送券的活动,消费者进店的购物频次都在3次以上,但频次价比较低,大概在80元/次上下,这说明商品价格相对很低,但正是因为这种实惠消费,引发了消费者多次购买的兴趣。一位供应商告诉记者,虽然牺牲了一点利润,但增加了出货的频次,在年底的这种状况下,能尽快把现金收回来已经是一件很幸福的事情。

## 传统百货真正困境是明年

在今年上半年,问策商业管理公司对南京零售市场做了调查,从提供的数字来看,现在商圈所辐射的客人可以说越来越少,针对这样的情况,如何让单店店的百货公司经营好,这是很大的问题。该公司的苏晓晴总经理告诉记者,金融危机催生城市商业中心的空心化现象,按照现在商业人均面积算,中心商圈人均拥有面积超过了1.5平米/人以上,但是客流并没有达到这么大商业面积的要求,这就是说平均面积产出的效益会越来越低,大型百货需要花更多的精力来支撑单

位平均效益。因为真正的高端商品可能只是满足了一个消费人群——金字塔上10%的客人,却无法满足不同消费层次的大量的中间消费群体。而对于这一部分消费者而言,他们更希望商场里出现大量质优价廉的商品。另一方面,即使没有金融危机的存在,“只买最贵,不买最好”的思路也在慢慢转变,而且大家对自有消费能力和需求都很有主张。因此,倡导并遵循理性消费已经成为传统百货店不可回避的一个事实。

美国百货店应对经济放缓的举措,其中一些对于中国的百货业来说很有启发性。美国全国性的百货公司只有7家,并且定位明确,但2007年美国整个零售额大概是三万亿美元,百货公司在整个销售零售额中仅占5%,并呈下降趋势。由此看来,百货公司在美国的发展其实很艰难。于是,百货公司开始了一些创新性尝试。首先,大力地开发自有品牌;其次,网上销售已经成为一条重要的销售趋势;第三,百货公司以他们的目标顾客为中心,满足个体消费的需求。

快报记者 杨坤

太平商场 波司登 太平波司登长期战略合作伙伴 太平羽博会由波司登独家冠名

12月12日-14日

## 波司登羽绒服酬宾专场

到太平购波司登、雪中飞、康博羽绒服享受惊喜折扣  
凡在太平购波司登系列商品均送冬被、羊毛裤、毛毯等不同礼品(赠完为止)  
太平羽绒城金盛百货中央门店、六合金宁广场店、六合商厦店、长乐路店,同步酬宾

同时推出品牌羽绒服热卖 58元、68元、98元 每人限购2件

<b>运动休闲 (北一二楼)</b> 专柜开业低至3折起 热卖乔丹3.8折 鸿星尔克3.45折	<b>羊绒羊毛节2折起 (北一二楼)</b> 全市独家海尔曼斯大型热卖会 万件商品20元起 鄂尔多斯、金利来、帕罗、雪莲3折起	<b>第一届冬靴节2折起 (北一楼)</b> 千百度249元 百思图99元 星期六160元 莱思丽168元 富贵鸟150元 万里50元 康莉新款满100元减50元现金	<b>品牌男装大型热卖会 (北二楼)</b> 七匹狼冬装5-7折、惠卖品135元 与狼共舞50-295元, 特色龙休闲棉衣150元 梦特娇羽绒服5折, 英国金狐狸羊绒衫228元	<b>精品女装 (南三/四楼)</b> 香港即牌儿、北京雪莲棉衣158元 北京龙奇仕大衣150-690元 霸王、企鹅、豹豹皮裘皮2-4折
---	--	--	---	---

玉器饰品2.5折再送千足金 铂金338元/克 创全市新低

大众书局 6周年庆典温暖开幕

## 寒冬暖意

大众书局6周年庆典温暖开幕  
2008/12/13-2009/01/11

# 陆

30天的超值好礼,让我们一起开始“陆”心行动

### 买6送6

活动期间,凡一次性在大众书局购书满6本,即送6份超值温暖好礼,多买多送,团购、特价书不重复享受。

### 感恩会员季

迎新:活动期间,凡现金入会者即送精美礼品一份。  
念旧:活动期间,凡老会员来店即送5元现金书券,每天限100名。  
三人行:会员消费3倍积分,积分兑换书券好礼。

### 6折特惠

活动期间,南京书城店五楼近万册指定图书6折限时惠卖。

【贺大众书局六周年庆,电子数码产品感恩回馈节】

步步高电子词典4988原价498现价298元, 4980原价298现价218元; 诺亚舟奥数小神童NP990原价1598现价990元, 点读机NP08原价798现价598元, 点读机NP12原价998现价798元; 文曲星彩屏学习机A2008原价1798现价1298元; 步步高T500点读机送精美钢笔一支; 步步高任一一款彩屏学习机送1G卡和书包一个; 购卡西欧任一一款产品赠价值300元的昂立教育代币券一张及1G的SD卡一张; 购诺亚舟任一一款学习机赠护眼仪或电子积木一个。

● 2009年新春贺卡大展!

【时尚畅销馆】	购《温度决定生死》送温度计一支, 购养生类指定图书赠礼品一份
【人文休闲馆】	购魅力“国画语言”展台图书任三本赠《女生塔罗》, 华文天下图书8折, 人民文学社阿加沙系列悬疑图书买即送礼品一份; 卫斯里系列图书买2本赠环保袋一只
【职场提升馆】	购品女人系列图书任三本赠化妆包一只, 购职场达人联展图书赠五笔字典一本
【益智教育馆】	购少儿绘本满38元送卡通笔一支, 满68元送笔筒一个; 肖肖比月历8折
【艺术鉴赏馆】	购上海人民美术出版社连环画赠连环画一本

详情请见书展公告, 活动解释权归大众书局所有!

大众书局南京书城店 南京市中山路18号国际贸易中心1-5楼 025-86982999	大众书局大工厂店 南京市大厂区马关路298号永利购物中心4楼 025-58373801	大众书局湖南路店 南京市湖南路255号3楼 025-83243905
大众书局扬州店 扬州市文昌中路537号时代广场4楼 0514-87333376	大众书局连云港店 连云港市新浦区连淮北路118号九龍世装城 0518-85455766	大众书局南京夫子庙店 南京市夫子庙步行街118号 025-84799050