

金融危机下的调整系列报道之一

山西路湖南路商圈“两条腿走路”

环北“诚”字当头 一年砍下15亿

记得去年秋冬,金融海啸爆发不久,在采访各大商场老总时,他们都不约而同地表示:“目前还未见金融危机的影响,明年春天才有可能是真正的‘寒冬’。”时至2009年春天,南京各商场依然人流攒动,派发服装券、满百送、现金直减……超过以往任何一年春天的促销力度。只有商家自己知道,是牺牲了多少利润才换来“人流攒动”的场景,因为一旦提不起消费者的“兴趣”,消失的人气可不是一两次促销能弥补回来的!

每年春天,一过情人节、三八节的“节点”,百货业就进入淡季。在淡季进行装修改造调整,在南京商家中已经形成惯例。改变环境、引入大牌、提档升级是不变的主旋律。而今年,金融危机的大形势下,各家的“变脸”都有着自己的小算盘。记者近日通过采访山西路湖南路商圈,发现该商圈大多数商家都在“两条腿走路”。一面夯实自身基础,一面寻找特色化经营之路。

夯实基础先求稳 力求走出价格战漩涡

金融危机下,如何顺畅地度过特殊时期成为各百货急需解决的问题。不少准备大举扩张的百货都根据自身有针对性地进行一些调整。

山西路百货大楼董事长王



南京苏宁环球购物中心

立新告诉记者,“金融危机直接影响了高端品牌的销售,而日常性物品的销售不但没有下滑,还有所增长。”为此,山百加大了这一部分商品的比例。苏宁环球购物中心直接在黄金珠宝柜台增添了明牌、宝庆银楼等品牌,来适应市场需要。同时,根据湖南路人群的特色,以运动休闲为特色的苏宁环球引进了一系列性价比较高、销量不错的休闲服装,它们不仅为苏宁环球的休闲化特色增添一臂之力,还能带来固定顾客与较高的销售额。

苏宁环球副总经理郝文勇告诉记者,新引进的品牌价格都不“虚高”,明码实价。以往搞“满300送300”的促销活动,是由商场让出一部分利润;而这些品牌入驻后,可能不会搞这么

大力度的活动,因为价格本身就很高“务实”了,商场是降低了条件与其合作的,也是希望借助这些品牌来跳出“价格战的漩涡”,不让顾客算“数学题”,为消费者真正提供价廉物美的商品。

不再一味追求名品大牌 加强自身特色化经营

记者在采访中发现,以往各家商场调整的重点都是瞄准名品大牌,誓将兰蔻、雅诗兰黛等这些大牌统统招到麾下,来提高自身的时尚度,而今年,山西路湖南路商家将“品牌提升”转换成了“特色经营”。

近几年,在相继引入屈臣氏、卓越莎莎等特色店后,老牌山百吸引了不少年轻时尚的客群。有了成功先例,山百

今年依旧将调整的重点放在一楼,打算引进某知名时尚餐饮品牌及通讯行业。届时,山百一楼将集餐饮、通讯、黄金珠宝、鞋类、化妆品、生活超市等于一体,几乎涵盖了所有业态。同时,屈臣氏、卓越莎莎、时尚餐饮品牌,能稳固地带来年轻客群,从而为山百二层以上服装类的销售打下基础,“以点带面”全面发展。

苏宁环球则将眼光盯在了特色品牌、独有品牌上。比如外贸出口转内销品牌,这些品牌有强大的设计队伍,在风格上与欧美、日韩比较接近,面料做工都很上乘,只是因为金融危机才转向国内市场。据了解,此次调整,苏宁环球将新增七八个在湖南路地区的独一无二的品牌。郝文勇表示,“事实上,很高的品牌重合度已经成了各大商场所面临的问题。在金融危机僧多粥少的情况下,特色化经营才是一条长远的发展之路。”

快报记者 史丽君

仅靠销售服装、童装、百货、床上用品,环北服装批发市场——这个曾经的烂尾楼却能带来一年15亿元的销售额。诚信经营让这个在南京主城区内惟一的一家大市场赚足了人气和财气。

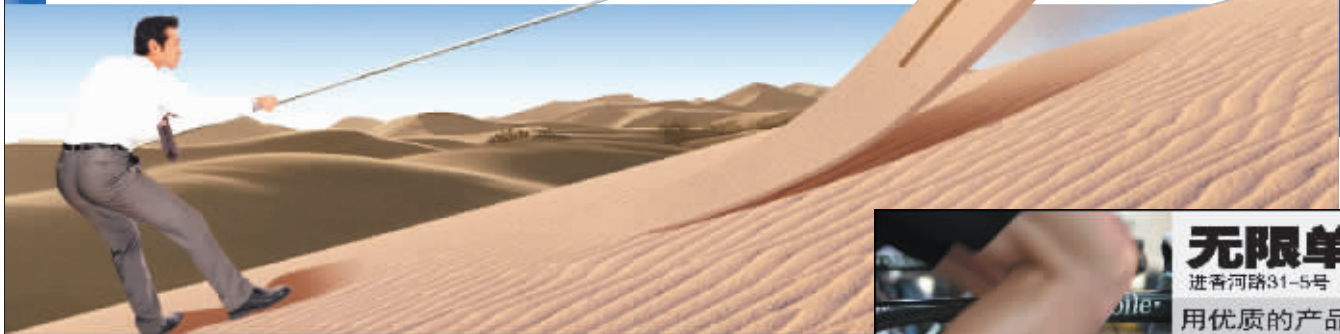
据了解,南京环北市场自2002年开业以来,客源已辐射至苏南、苏北、安徽、河南、山东乃至西北和华北地区,生意越做越红火,一年15亿元的销售额傲首华东。环北有关负责人表示,这样的销售业绩和坚持诚信经营是分不开的。

“对于环北而言,为消费者提供高质量的产品,就是最大的诚信。”环北有关负责人介绍说,自环北市场开业以来,就严把进货关,对于不合格三无产品一经发现坚决清退出场。“诚信经营是企业长期发展的基石,是企业竞争的基础,是提升和塑造品牌的前提,也是实现品牌价值的重要途径。”该负责人表示,只有不断提高产品质量,才能赢得广大消费者的信任,才能在竞争中取胜。

“金杯、银杯不如消费者的口碑。我们应该加深对品牌和名牌的理解,要真正培

此外,环北还在履行社会责任方面做出了积极努力。热心回报社会,资助社会公益事业,2003年为抗击“非典”捐款捐物价值100多万元;2004年至2007年向慈善机构捐款捐物价值达500万元;去年在抗震救灾中捐款捐物价值达150万元,为社会公益事业作出了积极的贡献。

黄建军 整理



捷安特高配电动车上演力度空前促销大戏

本周双休日,一款捷安特323型48V高配电动车在零售价上狂减400元,创了高配车优惠的纪录。据了解,这款捷安特电动车采用低宽跨车架设计,十分适合春夏穿着裙装的女性骑行,48V大容量电池再加配一比一助力系列,使续航里程成倍增加,选用宽幅条轮毂显得更为简约奔放,定速巡航可以悠然自

得享受春日的光景。另新近上市的数款新品电动车也十分引人注目,消费者可抓紧这难得的机会,前往太平南路147号杨公井专卖店选购。

同时,一批造型时尚、炫酷且有健身功能的捷安特山地自行车、公路车也同时展出。售价数百元至万元应有尽有。近年来自行车功能作用发生了质的变化,学生、白领、公

司职员、公务员,已将变速车当作代步健身的主要交通工具。据介绍,现在学生购买变速车上势头很猛,尤其现在孩子学习十分繁重,又是长身体的关键时间,家长过去在孩子的吃上下了不少功夫,结果营养饱和,体质却下降了,而要让让孩子既能省时又能健身,选择骑捷安特变速车也就成了众家长的上佳之策。 陈明华

无限单车店 骑车上学上班 途中代步健身

进香河路31-5号 025-83605958

用优质的产品 精湛技术 专业精神 先进文化 倾力为学生 职员 白领 公务人员及各方人士

实现自行车生活全新方式

3月28日 盛大开业

开业酬宾

- 知名品牌骑行装备 特价5折起
- 购成车1000-3000元赠码表
- 购成车3000元以上赠码表、头盔

品牌成车 GIANT捷安特 WILLIER维乐 BIANCHI比安奇 UCC环球

增值服务 整车保养 维护 调试 DIY 单车咨询 新手指导上路 骑行活动安排 培养商展 汽车顶架系统 TRULIE拓乐 等

创造自行车生活新文化

山西路百货大楼 活动时间:3.27起

三月有情天 佳缘商品节

佳缘标志商品再减现金

山百西服衬衫节(双休日)

满百减40 买一送一

雅戈尔、罗蒙、花花公子、海螺、洛兹、红豆、恒源祥、海螺……

春装靓鞋3-7折

一楼卡鳄大型特卖会40-130元

一楼梦特娇毛T特卖88元

特惠特美,扮靓新娘

春装在现价基础上满200减50元现金;陶玉梅新娘礼服套装168-198元;劲草样衣80-300元;斯尔丽春夏装3-5折;罗德罗兰礼服特卖500元;佩柏莱职业装现价基础上再打8折(双休日)

特价加美艳,内衣也疯狂

富妮娅系列内衣5折;歌帝新内衣20元/套;三枪全棉红色内衣99元/套;飞马红色英代内衣82元;天之韵蚕丝内衣70-130元;海尔曼罗桑蚕丝100减20元现金,男式T恤50-120元;格拉芬斯独家清仓58-168元;柏丝特独家清仓40-150元;

温馨床品比着折,运动儿童更实惠

罗莱特卖会3-5折;神冲蚕丝被4-8折;大森林全场4.5折;珊瑚绒毛毯15-75元;全棉毛毯15-60元;英格伦服饰买一送一;乔丹服饰5-8折;杉杉男装08款3-4折;明踏童鞋12元起;巴布豆童鞋50元起;蚂蚁仔童装08款2-4折;心色贝4折;

羽绒服 低价清仓1-5折

珠宝大折让,轻快添风采

满100减700;周大福;40份以上钻石优惠10-12%;F或K类黄金货品50克以下工费优惠15%;50克以上工费优惠20%;金至尊;K金、铂金、钻石饰品8折,黄金饰品每克优惠2元;中国黄金,黄金饰品比市场价每克优惠5元;

酷帅男人装,帅呆新郎官

男装新款全面酬宾;西服:雅戈尔4-7折;罗蒙1-7折,花花公子3-6折,新款西服、衬衫另赠皮带、领带、衬衫;海螺、洛兹、红豆买一送一,恒源祥、海螺新款满100减40元,名品衬衫29元起特卖;

廉价买好鞋,轻松逛大街

百丽新款部分8折后满400减120,特惠99元起;千百度新款满400减100,特惠20元;星期六新品369元,特惠80元起;百思图新款7.8折,特惠50元起;他她新款8折后满400减120,特惠99元起;精品男鞋金利来、梦特娇、花花公子、鳄鱼恤6折加赠礼品;

特别商品除外 详见柜台明示

服务热线:025-83238013 传真:025-83303197 @ http://www.nj300.com 地址:南京山西路百货大楼有限公司 中山北路107-141号