

传统百货 各得其“乐”

没有哪个城市能像南京这样:在现代商业的冲击中,仍有那么多的传统百货稳稳当当,各得其“乐”,小日子过得滋润如昨。

传统百货受冲击

商业的演进发展到今天,现代新型商业业态在都市的扩张已不可遏止。不难发现,连锁超市、便利店、专卖店、购物广场(中心)、大卖场的迅速发展,拉走了大批量顾客,外资零售企业凭借自身的经济实力、规模和现代化的营销理念及方式,又从购物群中夺走了一批追求高品位的顾客。作为从长期计划经济中脱胎出来的传统百货,在多年形成市场老大的位置上开始动摇。

记者在采访中了解到,在武汉、成都等城市,传统老百货早已是明日黄花,不少拥有悠久历史的百货商场都被迫关门大吉。

老百货“南京现象”

然而,在南京,传统老百货依旧筋骨结实,业绩不俗。

说到“老”,这几家商场都拥有几十年的历史,拥有老传统,他们信奉的是“金杯银杯,不如消费者的口碑”的商业信条,靠多年的优质服务和信誉,牢牢拴住了一部分消费者。

虽然没有振臂一呼应者众的LV、GUCCI这样的国际一线大牌;虽然没有像ShoppingMall、奥特莱斯这样的流行商业模式;虽然没有现代感十足的店堂设计和不断翻新的促销花样……但是,看上去不占任何优势的传统百货们,却用销售业绩赢得了市场的尊重。号称“金陵羽绒第一家”的太平商场,仅靠羽绒服一个品类,一年就能狂卷1个亿!过去的6月,更是“提前实现双过半”;南京商厦去年“砍”下6.1亿,今年,又瞄上了7.3亿的目标,增长速度让人叹服;在山西路百货,珠宝、黄金占

据了营业额的30%左右,这个比重让新街口的商家都艳羡不已。似乎,南京的这些“老”百货们打破了在其他城市的魔咒,用事实演绎着“南京现象”。

三大家各得其“乐”

是什么让这些商场依旧坚挺?不妨以太平商场、山百、南京商厦为例,探求一下这背后的原因吧。

按照地理位置,太平商场游离在新街口商场的核心之外,很少沾到新街口的人气,每年能有那么好的销售业绩靠什么?在太平商场的老总们看来,就是错位经营——和新街口商家的错位。“在新街口各大商场萎缩的同时,我们承接了这种转移。”太平商场一位负责人表示,正是这种特色经营,在消费群中形成了很强的消费印

象。而对于山西路百货来说,“老”百货的根基让其受益匪浅。在山西路百货总经理助理徐国丽看来,在城北地区,山西路百货靠多年的信誉赢得了认可,诸如“西裤节”等活动,已经形成品牌,产生了消费依赖。

再来看看南京商厦。作为中央门商圈的唯一一家综合性百货商场,南京商厦拥有20万的会员。“会员消费已占到了商厦销售的六成。”南京商厦副总经理顾鸿表示,作为一个区域商场,为城北地区的消费者做好贴心服务是南京商厦的立足点,目前,南京商厦投入2000万元的升级改造已经结束,新增后的营业面积达到了3.6万平方米,在城北地区首屈一指,提档升级后,将通过完善会员制,增加会员消费的粘性。

快报记者 黄建军

建邺万达广场 打造南京室内最“长”购物街

450米!南京建邺万达广场室内步行街的长度刷新了南京之最。据了解,正在招商中的南京建邺万达广场室内步行街将成为南京室内最“长”的步行街。

改变南京“逛街”文化

有了街道,有了临街的商铺,逛街的人多起来,便会有一个城市“逛街”的文化。

450米,南京建邺万达广场室内步行街的长度刷新了南京之最;450米,创造新的都市休闲消费方式——累了,坐在街角的长凳上,望着五颜六色的街景,看到几米开外玩偶店橱窗里憨态可掬的布熊,不觉笑了。这种休闲的状态让都市人渴望,而南京建邺万达广场室内步行街正是要创造这种休闲生活体验的空间。

南京原本有一种“逛街文化”,老南京习惯于溜达夫子庙等商圈。后来,城市大了,有了许多新的商业圈,很时尚,也很繁华。街道很宽,汽车很多,高楼之下,人潮汹涌,行色匆匆。我们很容易买到东西,却很难找到慢悠悠“逛街”的心境。据了解,南京建邺万达广场室内步行街,总面积4万平方米,鳞次栉比的精品街铺,营造时尚的街区景观,形成人性化体验娱乐休闲

空间。无论室外烈日当头,还是雨雪纷飞,室内都四季如春。步行街顶部全部采用透光玻璃,仰头能看到一片蓝天。

连接四大主题板块

用450米室内步行街,连接了时尚区、综合区、娱乐区、美食区共四大主题板块,将百货、超市、健身、娱乐、餐饮等业态紧密联系。在这里,可以走进一家精品服装店,选上几件新款服饰;可能是逛逛音响店,空着手出来,感觉饿了,走进一家快餐店;如果是漂亮的女士在饰品店选条丝巾或是干脆在美容店、美体中心待上一段时间。为契合这种追求快乐体验、个性、时尚的休闲消费模式,南京建邺万达广场室内步行街规划有餐饮美食、时尚服装、生活配套等商业业态。

原本要穿过几条街道,花上几十分钟甚至数小时才能达到的消费行为,在南京建邺万达广场只需要走过一条步行街。建邺万达广场有关负责人表示,室内步行街是万达广场的“纽带”和“灵魂”,它使各大主力店的客流、资源高度共享,为商家带来旺盛人气,方便了市民。如果说每一座万达广场就是一个城市中心,那么,室内步行街绝对是城市中心商业的黄金街。 黄建军

苏宁环球 清凉夏购 全场劲折

夏季是各大品牌折扣纷纷出台的购物季,往年要到8月才开始的低折扣促销本周开始在苏宁环球购物中心全线登场。

缤纷美鞋 指定款特价199

精神十足的糖果色,可爱不失庄重的波点图案,漂亮又不失可爱的蝴蝶结,各大品牌缤纷多彩的夏季凉鞋从现在开始全面特惠。Fed全场259元起;索菲娅凉鞋满200减100,部分199元起;奥卡索凉鞋满300减150,部分单鞋199元起,凉鞋259元起。

夏季化妆品 礼盒特惠诱人价

夏季肌肤油腻感和阳光灼伤是两大核心问题,由此而面临的防晒美白及控油是要延续几个月的攻坚战。薇姿及雅漾两大药妆品牌配合

此次活动推出了超值的礼盒,薇姿深度焕白超值礼盒原1100元现764元,油脂调护无暇焕颜组合原574元现416元,油脂调护清洁系列原504元现398元。

夏日服饰 缤纷折扣最诱人

此次折扣促销大部分的品牌都达到了5折的折扣力度。例如,艾格、ES、WEEKEND全场5折;ON-LY、VERO MODA、JACK-JONES、马克华菲满200减100现金。

美食诱惑 购物赠优惠

近日,味千拉面及必胜客都推出了夏季新品美食,而苏宁环球购物中心此次活动就联合了这两大美食,7月3-5日来苏宁环球就可获赠必胜客暑假优惠券,购运动休闲商品任意金额加赠味千拉面新品尝鲜刮刮乐卡一张。

记者观察 传统百货 路在何方?

今天的一切,看上去依旧很美。不过,一些可以预见的担忧已在传统百货面前逐渐清晰,并引发了南京老百货人的群体思考。

不难发现,南京现有的几家传统百货有一个共性:主力消费群体年龄偏大。“对于生长在计划经济时代的老南京人来说,内

心对这些传统百货很认可,这是其目前能够很滋润的重要原因。”一位资深百货人士表示,“今后的十年二十年,随着社会年龄结构的变化,传统百货必然面临着一个可以预见的问题——能指望多少在年轻时习惯了逛金鹰、大洋、水游城的70后、80后们,也走进传统百货商场的大门?很现实。不去研究消费

的走向,必然没有出路。”显而易见,商业在进步,躺在传统上并非长久之计,居安思危才是上策。于是,南京的百货人也在求解传统百货如何提升竞争力这样一个命题。山百总助徐国丽已经意识到,中老年人群消费能力的递增

速度比较慢,因此,山百希望通过调整,在稳固老客户的同时,拉伸年龄层的覆盖面,“近期,山百会引入KFC等流行餐饮,迎合消费变化,这也算是顺应现代商业发展潮流的一种尝试吧。”

实际上,南京商业百货的转型和调整一直没有停歇过。作为南京商业百货的“双子星座”,南京新百和中央商场早已转型,由传统的综合性百货转向具有竞争力的现代商业“百货航母”。

在商业百货领域,之前一直强调“位置、位置、位置”,而现在应该更强调“定位、定位、定位”,因为商圈正在逐渐扩大、逐渐转移,泛商圈的兴起,社区商业的繁荣,似乎都在告诉我们,位置已经不是第一要素,定位才是第一要素。现代百货面对的是理智成

熟,极具流动性的顾客群。消费内容的多元化,需求层次的复杂化和购买行为的理性化,都需要百货商场树立科学整体的零售营销观念,明确定位,突出特色。

在业内人士看来,百货业在经历一番艰难爬行之后,随之而来的,将是一次新的腾飞。目前,南京的几家传统百货在管理上的基础都不差,关键是引入新的理念,把握消费心理的变化,未雨绸缪逐步调整,找准自我定位,为未来做一些合理规划和调整。在目前的竞争形势下,未来的竞争将是消费心里偏好的竞争,今天,谁先走出了差异化特色,谁先抢占消费者的心智,在消费者心中占领一席之地,谁就有可能异军突起,成为百货业未来竞争的赢家。

快报记者 黄建军

山西路百货大楼 The Shanxi Road Department Store

2009年7月3日起

装修清仓 sale 山百大惠

第三阶段 淘宝夏令营

全场 1.2折起

1F 第一营: 珠宝满就减

珠宝满1000减700: 天元、南华、中宝、卡尼、玉满堂、玉之缘、南神、铭玉堂

饰品满500减200: 翠佩坊、肇庆银艺、老街坊; 名表3-5折: 依波、天王、罗西尼

第二营: 美鞋也疯狂

精品女鞋50元起: 百丽、千色店、巨惠夏、巨惠六、他她、万里、富得鸟、山百惠30元起; 欢腾99元起, 木林森、公牛巨人80元起; 金利来100元起; 罗特斯120元起

第三营: 卓越莎莎献礼

冰点防晒, 独家奉献: 满780, 1180均有时尚礼品赠送

倍喜防晒系列88元, 防晒护肤系列两款98元, 国际品牌香水满百减23元

超凉爽超低价

乐购专场: 本周五、周六19:00-22:00

现价 上 再打 8折

尊师卡仍可参加积分

2F 第四营: 针织、女装7元起

女衫、桑蚕丝独家清仓38-198元
沃莱柯、菲丝特、圣迪儿、法诗菲

内衣独家清仓: 三枪10元, 内衣共9元, 雅丹斯家居服19元/套, 金狐纯棉T58元/件

名品T恤全部清仓38元起

百余款女装独家特惠50元/件: 罗德兰、圣可妮、葵丽、陶玉梅、阿莱、天祥、依布、股妮儿、康尼威、鹊瑞、维克多、金爵士、辛笛贝尔、.....

真绸、香云纱独家精选: 依布188元/套, 菲蒂蒂268元, 陶玉梅268元, 辛笛贝尔5折

3F 第五营: 男款超底价

精品T恤特惠20元起: 波伽、九牧王、特色龙、性龙沙地国际、苹果、罗特斯、梵蒂纪亚

西服1-5折: 雅戈尔、罗蒙、花花公子

西裤100元起: 九牧王、虎都、三木、啄木鸟

羽绒服反季38元起: 波可登、菲鹿、鸭鸭

新品衬衫4折起, 特惠衬衫29元起: 海螺、洛兹、恒源祥、红豆、等

独家特惠清仓

虎都T恤、西裤109-239元

杰路T恤双丝光棉68-120元

雅戈尔T恤60-100元, 西服380元/件

4F 第六营: 运动、床品大惠折

床品2-5折: 银河湖高床三件套39元, 阿迪达斯、耐克全场5-8折, 乔丹5-8.5折, 李宁7.5折

神奈神袂原价571元/现价169元, 运动裤50元起, 童鞋20元起, 童装10元起, 城市美运动服29-80元

当日购物满300元, 在总服务台领取免费停车证, 可享受当日免费停车2小时

特例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