

夏日高温「烤」量商家 颠覆传统 暑促不淡

快报记者 黄建军

又到暑期,对于众多行业来说,暑期促销能带来新的利润增长点,不过,传统视角下的百货行业却是例外。往年7-9月份的暑期,都是南京各大百货商场进行内部调整的集中时段,这已经成为了常规动作,形成了“传统”,但记者在采访中发现,南京百货大佬们已经颠覆了这种传统,在对消费者的消费流向以及消费心理把脉后,成功地从传统淡季中突围,人气、财气兼收。

颠覆传统淡季

“按照惯例,每年的7-9月份都是百货商场的淡季。”谈到暑期,一位“老百货”娓娓道来,“百货行业的许多惯例,都源自上个世纪的特定商业环境,那个时候,商场很少有空调,天热,顾客也少,商场多是选择这个时候进行商品布局等方面的调整,员工的休假也主要安排在这种时段。因此,淡季之说也就由此而来了。”

然而,时过境迁,如今的百货商场,早已不是这位“老百货”眼中的模样。记者在采访中发现,新街口商圈内的几家百货,无一例外都安置了中央空调,冷气充足,成了这个时代里逛街一族最直观的感受,早年记忆中的酷暑,在商家营造的购物环境中已找不到踪影。实际上,原因还不止于此。

“从销售数据上来看,这两年的暑期销售都要好过二季度。”中央商场常务副总经理阎永平分析认为,高考时间安排的变化以及休假制度的调整,都为颠覆商业暑期淡季形象起到了推波助澜的作用。“不可否认,高考由最热的7



资料图片

月改到6月之后,整个社会的节奏都因之发生了变化,学生的假期变长,自然就会影响到以家庭为单位的消费群体的变化,从而带动刺激社会消费的各种商业行为。”此外,阎永平还分析认为,商品单价低也是拉升夏季销售的一个重要因素,由此出现的客单价不高适合消费者的更新换代,“夏季商品上市早退市也早,尤其是服饰类,丰富的品种和打折手段让商家多是以跑量为主。”

值得注意的是,记者对新街口多家商场的调查中发现,各家商场的促销力度几乎都不如6月份,但从人气上却不输于6月份。旺盛的人气带来了直观的销售利好,销售业绩上,各家几乎都是全线飘红,“东西好卖,也省去了商家组织促销资源上的压力。”大洋百货有关负责人表示,大规模、大幅度的促销,同样也会让商家承受不小的压力,“近两年的暑期销售已发生了明显变化,新街口双休日100万左右的人流提供了足够的保障。”

晚间消费撑场

在热闹的暑期销售中,晚间场尤其被重视。在对消费流向进行监控之后,多家商场都对晚间消费的“含金量”刮目

相看,为此,延长晚间消费时间以及制造卖点,也成了百货大佬们的追求。

南京市商贸局消费品流通处的监控数据表明,最近两年,南京各大主力百货的晚间消费比重一直在稳步攀升。今年7月份第二周的销售统计显示,晚间销售时段,中央商场比重为31.58%,新百38.86%,金鹰31.81%,东方33.86%,几大商场的晚间销售比重都在不断提升。“上周,尽管受到暴雨影响,但也可以明显地看出晚间消费逐渐增加的趋势,要知道,就中央商场而言,前几年,晚间消费的比重仅有20%左右。”阎永平表示,各商家在硬件条件上的提

升,让购物环境得到了根本的改变,也在潜移默化地影响着消费者的购物习惯,“在这种酷暑天,到冷气充足的大型商场中购物,已经成为了一些消费者的消暑方式,直接就影响到了消

费者的消费流向,给商家带来可观的效益。”

为了能充分享受晚间消费的旺盛人气,商家们也各尽其能,制造卖点。实际上,几乎各大商场都有过造节日的经历,珠宝节、婚庆节、防晒节等应有尽有,而“造节”现象在暑期就显得尤为突出,随着经营理念的提升,商场造节的水平也越来越高。据悉,作为暑期的核心活动,中央商场的“啤酒节”已拉开序幕,在持续近一个月的时间内,将不断充实各种以互动推广为主的促销活动,8月8日,第一届全民健身节也将纳入到啤酒节系列活动中,以活动带动销售的持续走热。“7-9月份的夏季销售档期中,没有任何重大节日,商场为了保持销量,会将各种夏季商品集合起来‘造节’。”苏宁环球相关负责人告诉记者,其实,造节也就是营造氛围,让商场始终保持销售势头。



苏宁环球 男装特惠



七月流火,热成为这个时节唯一的话题。想要在这个夏日不失风度的同时保持凉爽,是每个男士需要考虑的头等大事。苏宁环球购物中心即日起截至7月19日,四楼男士精品满200即可直减100元现金。

夏季的男士T恤、衬衣、西裤除了夏日常用的传统的棉麻布料,在保持棉麻透气性之外,对面料容易产生褶皱和吸汗后的黏贴性进行改良,创造既凉快又挺括的夏日男士最爱面料。而针对不同的场合,单色或条纹的衬衣、T恤都是最受欢迎的搭配单品。同时,参与此次满200减100活动的还有红人、名邦、圣媛、凯莉米洛、伊维丝、鄂尔多斯、圣格瑞拉、蕾朵、芭蒂娜、WE-TOO、艾米瑞、纳帕佳、蒙卡莉娜、DNADA、曼尼雅、芭佩锦、ZUKKA、舒朗、遇见、梅岑、蓝色倾情等三楼精品女装,亮丽的色彩图案搭配轻柔透气的雪纺或桑蚕丝面料,让女士们流连忘返。

休闲服饰品牌 ESPRIT 持续5折热卖,ONLY、VEROMODA、JACK-JONES 满200减100现金,ELAND、T.W.、ROEM、PRICH、SCOFIELD、BASICHOUSE 满200减80现金,ETAM、ES、WEEKEND 满100减50现金,堡狮龙、马克华菲、PAGEONE、赛艇全面5折。

太平商场 南京羽绒第一家 反季销售首创者 详见店堂公告

羽绒服反季热卖会7月17日盛大开幕!

68元热卖专区 八大品牌联手 太平独家专供 60款供您挑选,每人限购一件!

全场2.3~5折 知名品牌阿思家现场充绒**3.8折**

五店联袂 同步开幕 太平羽绒城总店(商场五楼)、中央门店、长乐路店、六合商厦店、六合金宁广场店

反季联动 冬靴 首家+独家千百度2-5折,星期六80元起,金利来200元起,老人头168元起 棉衣 陶玉梅、荣萍98元起,依布50元起;斯尔丽大衣199元起

男装 沙驰220元,花花公子、波司登198元 羊绒羊毛 鄂尔多斯180元,雷莲160元起;海尔曼斯50元 保暖内衣 红豆、北极绒等 69元起

耐克买一赠一 **五楼外贸专营商场 商品调整全新亮相** **纳凉晚“惠”购物淘金+送礼**

阿迪达斯新款8折、鞋满300减现金40元,卡帕4折起 美津浓08款T恤5折,班尼路4-7折,真维斯55元/2件 7月17日-19日 18:00-21:00 周六18:30海尔广场演出

装修清库 sale 山百大惠 2009年7月17日起 第三阶段 悦来悦惠

全场1.2折起

男装、女装 针织、部分床品 **买第2件 折上再9折** **买第3件 折上再8折**

同柜商品

特例商品除外详见柜台明示 服务专线 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