

虎年前戏:新街口会战“小年”

南京百货和家电商家销售同比增长近 20%

排队、抢购、血拼……昨天是虎年春节前的最后一个周末,也是中国传统小年,新街口商圈被采购年货的消费大军淹没,商战全面爆发。记者昨天晚间6时从各商家了解的销售情况显示,百货商家和家电卖场已经进入了春节前最火爆的销售季,商家销售同比增长了近20%。

百货: 市民血拼 销售井喷

年前的最后一个周末,百货商家自然不愿错过这个绝好的商机。新街口、湖南路、河西等各商圈的百货大佬们无不摩拳擦掌,联手造势,各家的打折活动更是纷至沓来,令人目不暇接。昨天的新街口商圈,早就陷入了喧嚣的海洋。

年终奖有了眉目,加上通胀预期,让消费者敢于花钱。在打折、返券等活动的刺激下,期待血拼的消费者无不铆足了劲四处出击。“这是春节前最旺的一个双休日,销售明显好于去年。”中央商场常务副总经理阎永平告诉记者,到昨天下午3点左右,商场内的销售就开始了井喷,“年货采购中,服饰类消费仍是最大头,此外,由于黄金价格近日下调,黄金珠宝首饰消费尤其是虎年投资金条成为了消费的亮点,预计全天销售有望达到2000万元的水准。”

记者了解到,和之前的市场相比,年关将近,南京的各大商场就祭起了“直接打折”的利器。例如,大洋百货的活动是女鞋、服装最低2.5折,化妆品采用新年套装形式销售,而中央商场的活动则是“服饰折扣低至2折”。和中央商场一样,南京新百也采用了“明折明扣”的促销方式,最低至2折,实实在在让利。仅仅到昨天晚间6点,南京新百的销售额就突破了1000万元。南京新百副总经理朱爱华告诉记者,尽管没有像元旦时那样大力度促销,但消费者购买年货的热情仍释放了大量的购买需求。“春节是高价位的商品集中消费的时间段,大家手里有年终奖,相对来说荷包比较殷实,因此出手也很豪爽。”金



超市里人头攒动 快报记者 顾炜 摄

鹰相关人士告诉记者,在上个周末,金鹰单店的销售业绩就在2000万以上,预计年前的最后一个周末,将再创新高。大洋百货企划部负责人则告诉记者,虽然相比于往年,今年的春节来得有些迟,不过,今年的销售量却明显好于往年。

不仅仅是新街口,在山西路商圈,山百大楼岁末清库,全场1-5折。当然,也有商场大力度送券,南京万千百货相关人士就表示,春节前,将延续购物“买300送500券”的优惠活动,为河西商业打上兴奋剂,苏宁环球则用起了驾轻就熟的“买多少送多少”,200万左右的销售额让苏宁环球的高管大呼没想到。

家电: 加速开店 行情火爆

和百货一样,家电卖场也迎来了春节前的火爆行情。苏宁五星两大家电巨头更是“不约而同”地选择在昨天分别开出新店。

作为苏宁电器在南京的开年之作,苏宁中环国际广场旗舰店昨天正式亮相。整个店面共有2层,经营品类上全面覆盖了冰洗、黑电、生活电器、空调和3C等七个品类,各类新品上柜出样与其他旗舰店保持同步甚至超前,尤其在开业期间,多个厂家的2010

年度新品均率先亮相。根据苏宁电器近年来重大节假日期间的配送记录,南京周边一小时都市圈内的仪征、句容、马鞍山、滁州等地的配送量也占到了很大的比重,山西路商圈目前辐射范围已经远远超出了南京市,苏宁选择在春节前开设新店,抢夺春节旺季市场、分流外地购买力的意图十分明显。

升级后的五星电器江东北路店也在昨天全新亮相。新门店大胆改变了门店VI系统,首先,门店logo由中文的“五星电器”变化为“5STAR”,整体颜色由绿色变为红色,红色辅以白、浅灰、银等色彩构成门店整体的色彩基调,呈现出更加时尚、简约、现代的风格。尤其值得一提的是,此次五星在全国家电行业首创环保价格标签,并在江东北路店首次使用,即五星在每种商品的价格标签上标明该产品的碳排放量,通过这种细节上的提醒,鼓励消费者尽量选择碳排放量小的节能产品。

国美则率先启动了百亿新春特卖会。国美集结了上百亿促销资源,不仅特色资源、3C产品等普降两三成以上,而且首家开通了大单采购通道和进社区上门服务等特色服务,使消费者提前享受到新春购物的乐趣、便利和优惠。为迎合春节市场需求,国美特推出“选平板 看高春春晚”

活动,国美采购了近30万台高清平板彩电供全国消费者选择,另外,还联合各大厂商全面释放LED电视特惠货源,以降幅30%的力度让利消费者。

超市: 日销2亿 将超4亿

“周六苏果所有门店(含加盟)一天的销售总额突破2亿,创苏果开业十几年来来的历史新高!”苏果负责人向记者透露,年前最后一个周末,苏果销量激增,“今年的销售情况明显好过去年,预计年前日销量将突破4亿!”

记者在苏果南大社区店看到,前来准备年货的市民把门店“塞”得满满当当。据介绍,礼品类、腌腊食品、生鲜食品、苏果大礼包等商品尤其走俏。为了备战春节,苏果连锁一个半月前就开始着手年货准备工作,从山东、湖北、河南、江西、安徽等全国各地调集货源,备货金额达50亿,同比增长20%。“春节前商品走量大,所以我们动用几十辆大型运输卡车,安排两百多名员工日夜加班,向苏果一千多个门店输送年货。”据了解,明天起,苏果所有靠近大小主干道的各种业态门店,营业时间均延长至晚上11点。

快报记者 黄建军 曾茜 王多

»动态

商场停车场爆满 为等车位排长队

快报讯(记者 朱俊俊)虽然天气不好,但昨天商场客满,路上也挤满了车,车流量要比平时周末略多,不过与黄金周相比,车辆还是少了许多。

昨天下午三点,记者在常府街看到,由东向西的车辆明显增多,虽然有序前进,但相对缓慢。到了杨公井,进入右转车道的车辆比较多,这些司机都是去新街口商贸区购物的。

“车流高峰在1点左右就形成了。”交警二大队副大队长殷震告诉记者,这个车流高峰要比平时周末提前一个小时,但车流量比黄金周要少许多。由于各大商场的停车场爆满,许多车辆为了等一个车位,延伸到了路边,导致某些路段有车辆积压的现象。交警二大队对商贸区的每个路口都实施了双岗值勤,确保了新街口地区的通畅。昨天的车流高峰持续到下午5点结束。

地铁邀书法家 写春联送乘客

快报讯(通讯员 刘薇 肖行 记者 毛丽洋)昨天,南京地铁特别邀请了知名书法家在地铁新街口现场写春联送乘客,同时举行“南京地铁杯”春联征集颁奖仪式,对部分获奖作品,地铁运营公司将制作成喷绘作品,贴于地铁各站出入口处,供市民欣赏。

据介绍,自今年1月20日地铁开始征集春联以来,共收到全国各地春联1200多副,一等奖来自河南的莫非,其春联为“龙盘虎踞城,谁敢纵横大地;虎步龙骧势,我来提速春天”。昨天,颁奖现场南京地铁还邀请了张仪、刘云虎等多位知名书法家现场书写春联、福字,免费送给过往乘客,共计送出近千副对联。

»民俗词解



中国小年

2月6日是农历腊月二十三,为祀灶日,民间称“小年”,亦称小年、小年下、小年节,这天送灶神上天言事,称为送灶、辞灶、醉司命。从“小年”开始,人们约定俗成地祭灶、扫尘、穿新衣、贴春联、放爆竹、吃年夜饭、守岁、拜年,大人们还得向晚辈发压岁钱,它为春节拉开了序幕。最注重这个节日的是山东和东北三省。小年民间讲究吃饺子,取意“送行饺子迎风面”。

记者昨晚目击年货市场

购买烟酒仍是“主打戏”

记者昨晚在中央商场、金鹰国际购物中心以及沃尔玛超市现场目击到,无论是商场还是超市,每个柜台前都排满了等候结账的长龙,而购买热中,也表现出外地人扎堆、备黄金“压岁钱”等新特点。

超市烟酒销售最旺

年关将至,超市的烟酒、零食以及保健品被摆上了最显眼的位置,各种与春节有关的年货被商家摆成了长长的年货大街。在新街口沃尔玛超市酒水专柜前,记者发现等候结账的顾客排起了长龙。市民刘先生手推车里放着九盒茅台迎宾酒,他说:“都是送人的,因为商场搞特价就多买了几瓶。”除了酒水旺销,香烟柜台前也排着不少

人。记者发现,工作人员正忙着给顾客结账,柜台里刚搬来的一批香烟还没来得及拆封。

而除了购置送礼的年货,很多家庭主妇也趁着过年给厨房增添新装备。在金鹰国际购物中心的厨具专卖柜台前,市民刘女士买了一种做饭特香的新锅,“一只高压锅、一只蒸锅加起来要6000多元呢。”

外地人扎堆来宁

老家在湖北、现在南京上班的刘小姐告诉记者,她在中央商场才逛了20分钟,就买了1000多元的东西。

在一家女鞋柜台前,记者遇到来自安徽宿州的小伙子李明,他正在陪女朋友试鞋子。记者见

他手中提着四五只购物袋,问今天购物花了多少钱。“一共才2000多元,还没买够呢!”“宿州是小地方,商场的东西种类很少,款式也没有这边时髦。那边折扣最低打六折,这里却可以低到五折甚至四折。”李明的女朋友给记者算了一笔账,她说买同样一双靴子,在南京买至少要便宜一百多元,再加上买几件衣服,一个人的东西就要省下近四五百。

金鹰国际购物中心停车场的工作人员说,最近苏北和安徽牌照的车辆比往常要多不少。

黄金“压岁钱”亮相

在中央商场的儿童用品专区,记者见到有不少家长正在给孩子买玩具,市民周先生给8岁

的女儿买了一套芭比娃娃,他还打算给女儿买一套《十万个为什么》的儿童图书。

南京市民陈女士听说宝庆银楼推出了一款喜羊羊与灰太狼的黄金,就想给孩子买一套,可被告知这款黄金已经脱销。后来在导购的推荐下,陈女士买了一款普通的“黄金压岁钱”。这种压岁钱专门仿照古代铜钱外圆内方的样式,上面还镌刻“压岁钱”字样,重量有3克和5克不等。“每年都是给孩子压岁钱,转眼他就花光了,这种黄金压岁钱不但体面,还能保值增值,这也可以让孩子养成储蓄的习惯。”陈女士最后买了价值996元的一枚3克“黄金压岁钱”。

快报记者 张瑜 赵晨