

五一,南京零售业跨槛



五一小长假临近,商家促销忙

担忧:一季度零售额增速放缓

这个五一,对于不少商业零售企业来说是个“槛”。5月1日小长假,成为上半年最重要的一个促销节点,同时也是不少商家最难熬的一个“节点”。“五一嘛,在商言商,当然要求财。”一家零售品牌南京区域负责人直言,不但求财,还希望行业发展能够得到国家政策支持,希望促销活动给力,能够拉动在一季度增长颇显“乏力”的销售业绩。然而在对消费者进行调查后,对于市场最终的反应,我们需要拭目以待。

□现代快报记者 何冬雷

据中国商业联合会、中华全国商业信息中心监测统计,2012年第一季度全国50家重点大型零售企业零售额同比增长8.15%,比上年同期放缓14.48个百分点。

从基本商品零售额增速看,一季度全国50家重点大型零售企业食品、服装、家电、化妆品、日用品等基本商品零售额同比分别增长13.49%、6.78%、1.39%、14.23%、12.13%,增速较去年同期均有一定程度地回落。

但是,投资类商品零售额增速大幅下降。3月份,全国50家重点大型零售企业金银珠宝类商品零售额增速放缓最为明显,同比增速仅为1.9% (一季度增速为9.9%),同比降幅达到57.7个百分点,比1-2月份累计增速降低11.04个百分点。

专业人士分析认为,主要原因是在去年同期通胀环境下,居民对保值增值类商品,例如金银珠宝类商品消费需求旺盛,而随着金银珠宝类商品价格在去年下半年开始逐渐回落,“买涨不买跌”的投资心理致使此类商品销售逐步下滑,同时,同期基数较高,也是今年一季度金银珠宝零售额增速大幅回落的重要原因之一。

紧张:五一决定上半年成败

“今年总体经营比较吃力。除了黄金珠宝商品价格的影响,物价指数也成为重要的影响因素。”南京一资深商业经营人士分析说,去年一季度物价上升较快,推升了商家客单价,今年则相对平稳,客单价也就没有那么高的增长。综合来看,多种因素致使每家商家的业绩看来没那么“光鲜”,在企业未能完成预期销售目标的情况下,“五一小长假”的重要性不言而喻。“五一是很重要的节点,促销的频率、力度都会加大。”该人士说。

不仅仅是第一季度,不少品牌商向记者透露,4月份的销售也并不理想。在一家时尚百货经营国际品牌的人士小米有些“郁闷”,“五一一波接着一波,消费者也快

没新鲜感了,可是销售依然不算好。”小米说,虽然不想在五一一推促销,但又担心没有促销就没有顾客来购买,因此五一的促销“势在必行”。

就连刚刚上市的夏装都加入了促销的行列。在大洋百货新街口店二楼,不少时尚品牌的夏装已经打出了7折、8折的促销折扣。“现在生意不太好做,折扣活动会一直持续到5月下旬。”二楼电梯口一女装品牌推出了满300减100的活动,其品牌促销员说。

“并没有完成我们的预期目标,商场的活动虽然力度大,但市场反响没那么好。希望能够在五一冲刺一下销售。”一知名品牌经营人士直言不讳。

冷静:消费者说钱要省着花

尽管商家对此充满了希望,但消费者似乎更为冷静。4月25日,记者在新街口展开了随机调查,有20位消费者接受了这一调查,其中约20%的消费者表示小长假期间要出行,到“风景秀丽的地方去放松一下”。另外20%的消费者则表示要“宅”在家中陪家人,视“睡眠觉与赖床”为假日最重要的安排。

其余12名消费者表示会逛逛街,与亲朋好友聚会,但在花费上却明显有些“节俭”。预计人均千元以上消费的消费者仅2人,多数消费者认为把花费控制在800元以下才是“理性的消费行为”。“现在商场打折也蛮厉害的,800元可以买件裙子加双鞋子了,主要是收入没涨,股市又不好,实在不敢乱花钱了。”从事文职工作的黄小咪说,平时要买的东西多半通过网购满足了,现在逛商场只是为了“跟上时尚的脚步”。

期盼:商家活动以满减为主

怎么打动“钱袋子”越捂越紧的消费者?这让不少商家颇为挠头。即使到了晚上9点多,不少商场企划的QQ头像依然亮着,“还在开会,敲定五一活动执行方案。”一家商场企划透露,她已经连续加班N天,就是为了拿出“有吸引力”的五一促销方案。

因为满减即将在2013年叫停,因此满减成为商场活动的主流,此外,延长活动时间、加大活动力度、提高赠品的吸引力,这些成为商家吸引关注的“杀手锏”。

正是因为要冲刺销售额,这让不少品牌提前进入了“五一促销季”。在本周二(4月24日)逛逛南京新街口各大商场,不难发现,不少自恃身价的品牌已悄悄“发力”五一市场。在金陵新街口店,一楼名品伯爵莱利打出了“春夏新品上市”的招牌,走进店内,顾客就会发现一些服装挂出了“折扣价”,而隔壁专柜推出部分商品8.5折的促销告示。

看重销量的潮流品牌更是打出了最直白的促销口号,在大洋百货,记者看到,妙丽、百丽等流行品牌专柜推出了“满198减100”的促销活动,其中百丽的活动从4月中旬就启动了,春季单鞋

因为捂紧了荷包,愿意跟随时尚脚步的人已不那么多了。“今年流行短裙、果色。然而看看街头,不少女孩身上穿的依然是去年流行的长裙。”山西路百货副总经理徐女士说,现在的消费者普遍出现“惜金”心理,对于商场促销活动热情不再。

事实上,在4月24日、4月25日连续两天,记者采访时发现,尽管不少品牌的折扣力度颇为诱人,但依然是“看者多买者少”,还有不少消费者在忙着打听五一的活动力度。人气最旺的还是品牌特卖区,在中央商场二楼,歌莉娅、谜底等女装品牌的过季春夏装还是吸引了不少消费者的关注。其中,一件上衣折后价在90多元,一件长衫折扣价在100多元,这样的定价明显更符合消费者的心理需求。“我知道是去年的款,可是真便宜,不是吗?”一位消费者边试装边嘟囔着。

价格控制在398元-598元之间。在中央商场,不少潮品推出的满48元赠48元电子券的活动,吸引了不少消费者提前“踩点”。

从4月18日起,苏果各大门店推出“消费促进月”活动,其活动力度基本与五一持平;山西路百货推出“火红五月天,诚邀全城客”的大型促销活动。“这是我们有史以来促销时间最长的一次。”山西路百货副总经理徐女士说,“往年五一促销集中在三天小长假和周末,但今年不同了,4月27日提前启动促销至5月1日,从5月2日起又推出了分类活动,“以往我们只重视周末,现在连平时也在推不同力度和品类的活动。”



求财

观察:商家步入“精准营销”时代

VIP会员现在已经成为各家争夺五一市场的“主力军”。各家商场针对自己会员纷纷表现出了“百分之百的诚意”。如金鹰在4月推出了VIP会员节,活动力度远超去年同期。山百在会员卡充值“分享金”,同时购物积分、购物赠礼也成为吸引会员的主要方法。“去年只有五一当天才送赠品,赠送600份,赠完即止。”徐女士说,今年不同了,今年是连赠三天,每天赠送1000份。就连礼品的挑选也颇有说法,“我们采购礼品很谨慎,先开出清单征集消费者意见再采购。”这样的好处在于,不但消费者满意了,同行也很难随意模仿。

事实上,采访中不少商业人士认为,在满减叫停,同质化商品在满减的情况下,价格亦趋同,南京商业正逐渐步入了“精准营销”时代。“各家越来越重视会员消费的特点和诉求,愿意花更多的时间与精力维护会员客群。”多位商业经营人士的看法颇为一致。

预言:有南京人“逃离”新街口?

品牌扎堆、商场扎堆、美食扎堆,这让南京新街口成为“白菜卖出黄金价”的商业旺地。然而,有这么一批南京消费者正在渐渐转变消费习惯,在五一小长假期间,“逃离”新街口。陆路一家就是典型的例子,“新街口人太多了,不如去水游城,有得吃有得玩,也没那么拥挤。”陆路说,最主要的是开车方便,也不用担心被密集的车流堵在路上。而家住马群的庄晓明和妻子计划着五一逛河西万达,“离老婆公司近,方便她加班,顺便陪她逛街。”庄晓明说,家住大方巷的朱阿姨则选择逛山西路、湖南路,“就是一家人吃吃玩、逛逛街,图个热闹,去新街口,就太累了。”至于家住桥北的李先生则十分肯定的表示五一就逛大洋江北店了。

来自品牌商的数据也在印证着消费者的“逃离”。一时品牌商南京总经销透露,在他的营业额中,金鹰新街口店专柜曾经独占鳌头,如今“头把交椅”已经让位于水游城专柜了,“基本上周末客流量都比较大,平均一天最少7000多,最多20000多。”

眼下正是婚庆高峰期,不少新人们更想趁着五一小长假各家电卖场大力度的促销,选购几套“家电嫁妆”。昨天,记者在苏宁、五星、国美等几大家电卖场看到,针对目前以新婚为主的家电采购热潮,各个家电卖场也借势小长假促销,推出了套购等一系列优惠活动,全力角逐婚庆家电市场。



买家电要看五一 婚庆家电套装惠卖

家电猛赚“婚庆钱”

年初刚刚装修完婚房的小猛这几天一直在各大家电卖场转悠,还忙着在网上比较着价格,最后,小猛一口气买下三台电视、三个电饭煲。“趁着女友3月份生日的时候,把结婚证领了下来,现在正忙着置办各种家用电器”。这不他又看上了一套价值不菲的“精锅”,比较了实体店和网上的价格,小猛最终还是决定在苏宁易购上网购,虽然网购价格还是不菲,但他觉得物有所值。

正值四五月份婚庆季,和小猛这样大单采购家电嫁妆的人不在少数,相关人士介绍,“家电下乡”政策取消后,以新婚为主的客群成为家电消费的主题之一,各家电卖场自然不会错过婚庆季带来的商机。昨天,记者在苏宁淮海路店碰到了给女儿置办冰洗家电的薛女士,下月中旬是女儿大婚的日子,她决定拿出2万块钱给女儿置办一套丰厚的“嫁妆”,可是逛了几家卖场,各式冰箱和洗衣机中的繁杂功能让她看得眼花缭乱,实在不知道怎么挑选,最后还是决定等女儿五一假期的时候,让她自己来定。

婚庆套购成主流

业内人士介绍,家电市场在3月中旬以后开始回暖,而家装和婚庆家电消费也成为拉动家电销售的重头戏。“为迎合成套购买婚庆家电的消费者的需求,苏宁电器在整体优惠的基础上,还将提供很多增值服务内容。”苏宁电器相关负责人介绍,苏宁将为购买成套家电的消费者提供VIP导购,根据顾客需求从选购机型到价格核实,再到活动的参与,提供整体化、一站式的服务,让选购成套家电的消费者省事、省时更省心。

记者了解到,家电卖场针对婚庆套购提出的一系列促销政策,表面上是一种“捆绑式”销售,实际上也是一种变相的促销活动。相对于单品的价格而言,虽然降价幅度有限,但是像苏宁电器提



市民忙着选用婚庆家电

供的VIP导购,五星电器的家电顾问全程服务等这些增值服务的推出,也吸引了不少购买群体。

不少家电销售人员表示,除了婚庆套购可以享受一些优惠外,五一期间大的活动力度,价格肯定不会松动。据了解,苏宁五一的促销活动即日起已全面释放,除了双倍价格保障外,持有建设银行、招商银行等几大银行信用卡的新人们在苏宁各门店单件电器刷卡消费满1500元及以上,就可参加苏宁电器推出的零首付、零利率、零手续费的三零分期活动,享受3期至12期分期,在某种程度上可以缓解新人们的婚庆消费压力。此外,五一期间在苏宁各门店购买彩电、冰洗、厨卫、空调等新婚电器,满一定金额即可享受额外赠礼,还有免单大奖、全城派送山地车等精彩活动。如果在五星预存50元,购买彩电、冰箱、洗衣机等累计满1万元加送300元超市券,累计满2万元加送500元超市券。值得注意的是,各品牌厂商为赢得更多的利润空间,抢占更大的市场份额,势必将会加大商品的促销力度。

80后新人看中高科技

“像海信推出的K560系列采用了Android 4.0操作系统,不仅符合年轻人追求时尚的要求,还可以和朋友分享自己喜欢的视频、音乐、图片,网页等,有一对新人一下采购了两台,一台55寸的,一台是42寸的。”苏宁电器淮海路店的销售人员告诉记者,现在结婚的以80后居多,他们在采购家用电器时更看重的是一些科技含量高的家电产品。记者在各大家电卖场也看到,各品牌的彩电、冰箱、洗衣机等更多的融入了是一些高新技术,尤其是彩电,3D的、搭载最新安卓系统的、可以接受网络信号的等等,各种新技术的融入也增大了了消费者的选择空间。

针对这一需求,不少品牌供应商在新产品的研发上,着力加大产品的技术含量。比如海信推出的K560系列,消费者可以说是用刚需的价格,实现了高端的体验。“现在年轻人在选购家电产品是更看重性价比”。五星电器新街口店海尔专柜销售人员告诉记者,选购婚庆家电用品的价位各不相同,2000元到2万元的都有,以冰箱为例,选购价格在大都在4000元左右。“其实,4000元左右的价格就可以选购一台采用海尔独有技术的高性价比无霜冰箱。”



婚庆家电越来越实用

相关链接

婚庆家电 选购小贴士

记者在采访中也了解到,不少新人们面对各种款式、各种性能的家电产品,如果不做点功课的话,真的是无从下手,在与一些一线的家电采购人员交流后,记者为正准备采购家电新品的新人们,梳理一些小贴士。

1.考量经济基础合理选购
采访中,记者了解到,新人们采购家电大多数以刚需为主,而家电产品的定价高低不同,新人们在选购的时候一定要参考自己的经济实力,量入为出。切忌盲目购买。采购之前可以多方面地了解各家卖场的价格情况,时更看重的是一些科技含量高的产品,经济基础稍弱的,应将高性价比放在首位。

2. 新婚装房可考虑采购除甲醛空调
不少新人们的婚房大都是刚装修完时间不长,应该考虑到房屋的气味问题。苏宁电器淮海路店VIP导购建议在选购空调时,可适当考虑一些品牌新推出的具有除甲醛、除苯的高科技空调,比如现在在苏宁电器各门店有的海信全净化双模变频空调,还有海尔除甲醛空调等,都可有效去除婚房屋残留的甲醛、苯等有害气体。尤其是3D炫花荷塘月色系列,独有的3D炫花技术,立体雕花让空调面板看起来更美观、典雅。

3. 摒弃传统家装理念
大多数通常情况下都是在厨卫装修完之后再去挑选家电产品,五星电器家新街口店家电顾问提醒新人们,在婚房装修之前一定要提前摸清各类家电需要安放的位置,根据安放的位置去选择合适的型号和品牌的家电,以免买来的家电尺寸过大或者多小,不利于摆放。

现代快报记者 刘德杰

中央商场山西路店
new open
全新开幕·盛大回馈
南京太平洋百货正式更名中央商场山西路店

开业超值换购 (4.27-5.1)
活动期间购单张发票满280元以上加赠礼60元,即可换购价值298元派杰男装一件,单张发票限换购一次。
活动时间: 4月27-5月1日

全新开业礼 (4.29-5.1)
全新开业买赠礼,活动期间,凡购物无论金额大小即送精美开业礼一份,单张小票限一份,发完即止。活动时间: 一楼二楼广场

卡友赚翻天 (4.23-5.1)
活动期间,持VIP卡购服饰类商品满1000元送88元无门槛券 (4.23-5.1) (4.23-5.1)

3F 品牌特卖特卖会 100-300元/件
4F ONLY BASIC HUOSE 部分满300减100元 FIAND 部分满200减100元
5F 时尚男装 jackjones selected 300减100元 NIKE360 每200送200元

男女装/鞋包 单张发票
满58送68/58元电子券
化妆品开业特别活动+新婚好礼: 佰草集 清妃 奥洛菲 自然堂 珀莱雅 丸美 蜜丝佛迪
中国黄金、周大生、宝庆尚品 黄金饰品VIP卡每克立减32元
苹果手机、青奥特许经营商品旗舰店 盛大开业

时尚生活中央网: www.njzysc.com 南京中央商场山西路店(原南京太平洋百货) 地址: 南京中山北路86号 山西路军人俱乐部对面

环北 HUANBEI 南京环北服装批发市场 营业时间: 7:30-17:30
春装清仓热卖 夏装抢先上市!
快乐51 惠动全城 LABORDAY
六楼七楼 品牌服饰 批发零售
鞋城 零售也享批发价

地址: 南京市白下路368号 服务电话: 025-84696875 公交: 4、7、30、40、55、60、62、82、90、95、128、304、南金线到环北市场(大中桥)站下