

圣诞打头 年终促销十天不间断

圣诞节日气氛浓,市民购物却多理性



每个城市的圣诞树成为这个节日最大的亮点
资料图片

所谓西方国家的圣诞购物季,指的是从每年11月26日感恩节开始到12月25日圣诞节结束的大约一个月时间。在中国,年终购物季可不仅仅局限在圣诞节这样一个“洋节日”上,对商家来说,圣诞促销恐怕只是一个开头,接下去到元旦甚至是春节,都是年终购物季。眼下,年终购物季的促销盛况已经开始上演。

□记者 俞秋艳

圣诞节赶上双休日 商家集体延长营业时间

圣诞节是西方国家的重要节日,经过这些年在国内的演变,成为商家年终最好的促销机会。要问商家对圣诞节的销售寄予多少希望,从往年的销售中或许可以寻找一些蛛丝马迹。“往年圣诞节都在非周末时间,就算我们在平安夜推出较低的折扣,但鉴于第二天要上班的现实,晚上的销售多少受影响。”二百相关负责人说,不过,今年圣诞节

恰逢周末,商场提前推出圣诞活动,并延长到星期一,生意肯定不错。提前推出圣诞活动的还有银泰百货、国际购物中心等主力百货店,这些百货商店的加盟促销,让圣诞氛围更加浓烈。

除此之外,由于圣诞节赶上周末,百货商场都延长了营业时间,基本上在23:00才结束营业。商场陪许多年轻人一起过一个快乐的平安夜和圣诞节。

“年终购物季”长达十天 营造氛围成文化营销主要手段

“圣诞节只是我们年终促销的一个开头,接下来到月底,几乎每天都有促销活动。”一家百货商场营销部相关负责人表示。

根据商家的说法,从12月23日开始计算,到月底有近十天的活动时间,几乎每天都能看到百货商场和一些商业广场的促销活动。

事实上,早在月初,宁波市民就开始感受到圣诞节的欢乐气息了,新世界百货、银泰百货、天一广场等地的圣诞树开始耸立,四周被挂上了各种彩灯。橱窗里竖立着

的圣诞老人、麋鹿都在暗示,圣诞节快到了。商家的此举行为,有业内人士分析认为,节日气氛需要培养的同时也是需要提醒的。

因此,营造一种节日的氛围,是眼下百货商场文化营销的主要手段,所有的促销活动包括赠礼、抽奖等环节都围绕这个主题来进行,将折扣活动穿插在文化营销活动中,让消费者过一个实惠又有意义的节日。业内人士分析,如今百货商场的生存关键,光靠简单促销难以生存立足,在促销活动中结合有文化内涵的活动,是成功的关键所在,包括商业广场的成功运营同样如此。

珠宝广告商抢占圣诞市场 消费者观念悄然改变

今年除了商家重视圣诞节外,不少品牌的珠宝商也来抢滩圣诞市场,纷纷打出圣诞情侣款戒指、项链的广告等。在如此激烈的圣诞促销中,消费者买账吗?

记者从各大网络以及采访中了解到,准备过圣诞节的大多是一些年轻人,准备参加圣诞party而提前采购的消费者也不在少数。当然,更多的家庭在打探圣诞商家的活

动内容,积极准备圣诞礼物。但是,这些礼品大多偏向实用性,消费者购物偏向理性化。证券公司上班的王小姐说,一般成熟家庭(三口之家)的圣诞气氛不浓,实惠型为主,即便在圣诞购物也很有目的性。

一家珠宝商说,现在推出的圣诞款基本上针对情侣或夫妻,我们希望打着浪漫的旗号,主要吸引更多情侣购买。

别开生面品酒会拉开“朋友文化节”序幕

新江厦商城月底店庆将是活动高潮

上周末,新江厦商城的“朋友文化节”,在一场别开生面的名酒品鉴会中拉开了序幕。参与品酒的选手们,每人将品尝8杯酒,然后猜出每一杯酒的名称。

品酒、猜酒各出奇招

品酒会就在新江厦商城内举行,当天围观的市民挤满了现场。品酒现场两边各放满了8杯酒,每组两人同时上前品酒,然后在商场为选手准备好的答题纸上,对所喝的酒选择答案。

要品上8杯酒,别说猜酒名,光是喝上三四四种酒,各种酒味掺杂,味觉早就麻木了。一位选手就借口香糖去酒味,每品上一种酒,就开始嚼口香糖,此举还真有效。

猜得最多的选手获得长城干红红酒一箱,第二名则拿到了4瓶红酒,不少参与的选手说,这样的活动还挺新鲜的,倒是头一次参与。

月底店庆是“朋友文化节”重头戏

从本月初开始的新江厦商城“朋友文化节”,除了上周的品酒活动,下周还将有一个亲子活动。不过,此次活动的重头戏将在月底亮相,那就是商场正店庆活动。

据商场相关负责人介绍,商场店庆从29日开始至元月1日,低折扣、折上折、再送礼是店庆活动的主要内容,希望以低折扣陪伴宁波市民走进新的一年。“不过,具体折扣信息还要请广大市民再耐心等待,届时会在相关媒体上发布。”新江厦相关负责人表示。 记者 俞秋艳

【市场动态】

银泰百货 一化妆品品牌推高价新品

日前,天一店一楼希思黎品牌再推新品,推出一款全新护肤品——夜间修复精华,售价高达5000元,这样的价格,几乎跻身了奢侈品的行列。

据该品牌相关负责人介绍,这是一款希思黎公司研发了17年的护肤产品,功效明显。由于夜间是修护皮肤的最佳时机,因此这款夜间修护精华,正是帮助女人人们的皮肤在夜间得到极好修护。不过,这款产品比较适合年龄层次大一点

的女性朋友,更有实验表明,使用2个月,可以从60岁的肌肤纹理变成40岁的肌肤纹理。

银泰百货天一店营业一部业务员戴阳说,目前这款新品在全球范围内接受预订,新品要等到1月才能上市,而到达宁波的产品数量只有几十瓶。希思黎专柜小姐称,上市之前预订将赠送10ML的夜间修护精华,相当于1000元人民币,目前宁波已成功预订出20几瓶。 记者 俞秋艳

万达广场 璀璨三周年庆热情高涨

从12月18日至12月23日的万达广场三周年庆,一直在热火朝天进行着。为期一周的时间里,万达广场以各种活动穿插现场,给宁波市民提供了一次互动、购物的最好机会。

据万达广场企划部负责人介绍,周年庆期间,万达广场实现销售额3000多万元,相比去年有大幅增长。客流量达日均15万,车流量达10000辆/天,比平常增长30%左右。

跟周年庆喜人的销售业绩相比,购物抽奖的环节也足够让人惊叹。据悉,本

次活动兑奖率非常高,目前兑奖率已高达92%。

除了购物抽奖以外,在万达“寻找三周岁宝宝”的活动中,来自江东区的一位小朋友获得了万达幸运宝宝称号。活动颁奖当晚,她把由万达广场提供的一辆乐驰汽车捐献给了鄞州区残疾人康复中心。

万达广场经过3年的不断延展、提升、蜕变,如今,已聚拢了自身独有的顾客群,成为宁波休闲购物的新亮点。3年的精心耕耘,使万达广场在甬城众多百货中脱颖而出。 通讯员 潘益琼

南苑鞋城 周年庆4日售鞋超十万圣典酒会惊艳上演

12月18日至12月21日,南苑鞋城正店庆。为期四天的正店庆,让市民大大过了一把真正意义上的“抢购”瘾。收银台旁排队结账的“长龙”没有间断过,无论是女鞋馆、男鞋馆还是运动鞋馆,都挤得水泄不通,密密麻麻的顾客群和忙得没时间喘息的营业员构成了正店庆最火爆的购物盛宴。

如此激动人心的场面,也换来了漂亮的成绩单。南苑鞋城4天销售10万双鞋,再次证明作为甬城规模最大、门类最齐全的专业鞋类商场在消费者心中有着举足轻重的地位。

而为庆祝鞋城15周年的酒会也在店庆结束的第二天晚上华彩上演。出席酒会的有市、区各级机关、市工商联、市企业家协会、市民营企业家协会、市鞋业商会的有关领导和媒体界的朋友以及广大供应商和鞋城的员工。

晚会由浙江卫视当红主持人华少主持,还有《我爱记歌词》团队天悦、程程以及专属乐队的加盟助阵,和现场的观众来了一个完美的接唱互动。

相信在完成15周年这个华丽的转身,她将以更真诚的态度和更美丽的姿态让她的品牌形象深入人心。

【新店开张】

甬城再添一家专业烟酒商场

长城烟酒瞄准高端烟酒市场,大打服务牌

12月27日,一家叫做“长城烟酒”的烟酒商场将在甬城隆重开业,同时,作为长城空调连锁的拥有者,毛国兴对于长城烟酒有着截然不同的经营理念。长城空调连锁是走低价的路线,现在还在高举着差价三倍返的旗号,但是长城烟酒却是要走高端的路线。宁波的烟酒商场遍地都是,但高档的却是很少见,所以长城烟酒便从一开始瞄准了这块制高点,立志要做烟酒商场中的Chanel,同时秉承优质平价的经营理念,如路易十三仅售12800元,冬虫夏草100元/克。

除了烟酒等消耗品之外,长城烟酒商场还经营相关配套设施,比如西藏那曲、虫草王、北京同仁堂燕窝、长白山林蛙油、石斛等高档滋补品。

不过,毛国兴还是没有抛弃自己从长城空调起家的利器——服务。不仅在实体店做到让顾客宾至如归,还在售后服务上大做文章,会员制度、积分、送货上门等,对于毛国兴这个从服务起家的甬城本土商业巨子来说实在是轻车熟路。

然而,毛国兴的野心还不止于此,明年,5家长城烟酒商场还将在宁波陆续开业,以连锁的形式包围整个甬城。

宏图三胞宁海同心店盛大开业

12月26日IT飓风席卷宁海

宏图三胞“PC MALL”宁海同心店将于2009年12月26日盛大开幕,宁海市民明天就可以享受到宏图三胞带来的低价和服务。

宏图三胞出巨资精心打造的“PC MALL”仓储式电脑超市,营业面积达600多平方米,由重金聘请的法国设计师精心打造,卖场格局、装饰将充分体现“时尚、科技、体验”的现代营销理念和消费氛围,满足“卖场商场化,服务商业化,营销生活化”的市场需求。

另外,宏图三胞对一百多名销售人员进行了严格专业培训,他们将作为宁海

店的首批“服务生”,为消费者提供全程专业连锁服务,形成与传统的电脑商家明显的差异划分,“保姆式”服务将会让消费者更加放心。同时产品的丰富度也将进一步增加,满足一站式购足的需要,相应的配套增值服务更使得宏图三胞与传统电脑商家的差异化竞争优势进一步明显。

开业之际,宏图三胞将举办大规模的庆典酬宾活动,全场满3000送1000活动外,厂家的各项礼品也非常丰厚,还有液晶电视、笔记本电脑、数码相机、移动硬盘等豪礼抽取。