

拼氛围拼价格拼新意 年关将至商场也是蛮拼的

3天的元旦小长假,让兰州各大商场迎来了节日消费高峰。亚欧商厦、国芳百货、王府井百货、万达百货、百盛、西单、百安等商场内人流如织。随着农历新年的临近,商家已经把即将到来的春节作为促销的重要内容,早早开始备上了“年货”。新春贺岁名品,开始热烈登场。

拼氛围:商场有了过年感觉

虽然还有一个多月的时间才到春节,但兰州的大街小巷却随处可见提着大包小包匆匆走过的市民,超市、商场也挂出了打折的大幅海报,大家钱包里的银子按捺不住开始蠢蠢欲动。购置过年衣服,既费时费力又费钱,但市民依然痛并快乐着,冲进商场,放纵自己尽兴血拼。

商场里,春联、中国结、红灯笼等新年元素将卖场布置得颇为喜庆,背景音乐也换成了《恭喜发财》、《新年到》之类的歌曲。记者发现,尽管距春节还有一段时间,但超市和家电卖场内的“年味”已经十足。有业内人士认为,传统节日有利于实体零售发力体验营销,其打造出的浓浓的节日气氛、喜庆的年味以及购买年货的“跟风”效应,都是电商无法匹敌的。

拼价格:满减满赠积分送礼悉数登场

羊毛衫、大衣、鞋子、裤子、手提包……大家在商场里购得不亦乐乎,商场的促销手段多的是让人应接不暇,满减、满返、直接打折、送积分卡、送赠品等等,最终的目的是用来拉拢人气,吸引更多的消费者。

与此同时,多家大型商场都在元旦后推出了换季促销的活动,不少知名品牌商品的身价都已低至五折以下。百安购物负责人介绍,该商场包括裘皮大衣、保暖服、保暖内衣等冬装最低为2至3折,部分特价羽绒服的价格仅为200元左右。在王府井百货负一层专门设立甩货区域,诸多品牌的冬装低至5折以下。去商场逛一圈,不少消费者感叹:再不下手购置过年衣服,恐怕就真的没有好机会了。对此,不少品牌供应商表示,年底了,是商家促销的好时机,但是也应该让利,这样才能吸引更多的消费者。

拼新意:进口年货占据主流

距农历新年越来越接近,大街小巷的年味也越来越浓,各大超市纷纷开辟“年货一条街”,为市民采购年货提供便利。记者日前走访兰州市内各大商超发现,商家们都在力推年货,尤其是白酒、糖果等产品的优惠力度更大,“买一送一”随处可见。记者还了解到,主打健康的进口食品今年也格外受欢迎,多家进口食品经销商都表示,这两周出现井喷式销售,不少进口休闲食品卖到断货。

业内人士指出,消费者对进口食品最大的关注点不在品牌,哪怕是国外二三线,甚至是很小的品牌,只要是国外原产的、相对有特色、有创意、或者是特产类,在中国难生产的产品,都非常受欢迎。

本报记者 窦虹艳



年末羊年饰品 日销千件

随着农历羊年的临近,兰州的羊年饰品开始热销,各种以羊年为题材的生肖饰品摆件、挂件等,备受消费者的青睐,为即将到来的羊年营造出浓浓的节日气氛。随着节日氛围越来越浓厚,前来选购饰品的消费者越来越多,羊饰市场可谓一片火热。

记者在一家饰品店门前看到,门口已经摆设羊年的小饰品,如钥匙扣、羊形小挂件等等。“像这类饰品,是目前销量最好的,价格不高,造型精美,深受消费者喜爱。”市场内一位从业人员介绍道。此外,一些商家还推出喜羊羊、美羊羊等一系列毛绒玩具。记者从某饰品店内了解到,行情好的时候,羊饰品日销千件不是问题。

抓住这次商机的不仅是卖毛绒玩具的商家,在一些首饰店内,以羊为主题的金饰都摆在了专柜的明显位置,羊的小吊坠、手链更成为了主打商品。在一家商场黄金柜台,各种造型的羊吊坠吸引了消费者驻足观看,店员介绍说:“相比大克重金饰摆件,这种小克重羊吊坠更为热销,每个吊坠的重量一般都在8克以下,价格在几百元到两千元左右,每天都能卖出几个。距离春节还有一段时间,预计还会迎来新一轮销售热潮。”除此之外,部分金店推出羊形纪念币以及一些具有收藏价值的生肖金银制品。

(窦虹艳)

O2O 成服饰业 最大转机

服饰零售业在2014年进入了新的转变期,正在从以往极为依赖的传统零售方式向以O2O为代表的新零售服务方式转变。

2014年是中国电商发展史的丰硕之年。种种数据证明,网购、线上消费,已经成为中国消费者的主流消费行为,对于中国服饰行业而言,市场的外在消费环境已经悄然发生了重大改变,传统的零售模式也必须做出相应改变——这迫使传统服饰企业开始试水O2O。今年,不少服饰企业纷纷迈出在O2O方面的第一步,而形式各有不同。不同的企业依靠的资源各有不同,有的拥有训练有素的人力资源,有的有丰富的代理商或者会员,由此,它们打造的O2O模式也各有不同。有美邦的深度体验店,有都市丽人的会员俱乐部,有优衣库的线上线下优惠券互推,也有凌致的导购驱动式等等。

不过,O2O不是毒药也不是灵药。O2O是商业的自然进化,其核心是供应链的协同能力:线上和线下的库存资源、导购资源、顾客资源、订单资源都是协同的内容。O2O能够检验企业的协同能力与执行力,是企业综合竞争力的一次考量,如果企业缺乏相关的能力,O2O也是空谈。在2015年,O2O将是服饰业的最大转机。

(窦虹艳)

天猫实景样板间 任性来袭 1月17日 兰州白云宾馆我们不见不散

继天猫家装与实创整体家装联合在全国28个城市落地天猫家装博览会后,1月17日,天猫实景样板间预订会首度落地金城,在这个所谓装修淡季的冬天,即将点燃2015金城家装最热的一把火!

12项不限:装修一口价

据了解,12项不限是本次天猫家装博览会的优惠重点,将装修价格完全透明化,最大限度压缩了签约后增项问题,实现了一口价式装修。具体内容为:签单可享6款主材、4项施工、1款辅材使用不限量,同时可享开工前退单不收违约金无理由退款特权。另外,活动当天签单只要是在开工前

退单,实创将不收取一分钱违约金,全额无理由退款。关于这个内容的设定,实创营销负责人这样说道:“客户1月17日来了之后先签单预订所有优惠和特权,然后拿着我们的优惠和其他家比一下,如果觉得不值回来退单我们一分钱也不收,全额退!这样做是因为我们对天猫的保障和实创实力有足够的自信,而且本次天猫家装博览会的优惠绝对是史无前例的,不怕比!”

12项升级:品质有保障

如果说,12项不限是给客户提供省钱的,那么12项升级绝对是给客户提升品质的。12项升级具体内容是,签单客户施工可享10项工艺、1款主材和保修服务免费升级,10项工艺中电路3项、水路3项、墙面3项和地面1项,基本涵盖了所有施工工艺。

涂料产品的升级是签单客户选福乐阁直接由5系升级为7系,选择TITAN堤丹直接由速收系列升级为经典系列,不含涂刷人工成本,单纯产品间差价已经超过了5000元,而且福乐阁是丹麦、西班牙王室御用品牌,产品也是原装进口,可以说绝对是一次超值的升级体验。

到底好不好,去了才知道,1月17日,兰州白云宾馆不见不散! 预约热线:0931-6169880 本报记者 刘琼

巴蜀味道 火锅专家 宽座火锅热辣登场

本报讯(记者窦虹艳)秉承巴蜀火锅精髓,打造金城火锅专家,2015年1月8日上午,位于城关区农民巷与平凉路什字西北角二楼的“宽座火锅兰州旗舰店”在锣鼓齐鸣和万众瞩目中盛大开幕。

走进宽座火锅兰州旗舰店,浓郁的川渝风情迎面而来,木质桌椅、屏风、窗栏打造出一种自在悠闲舒适的就餐氛围。尝的是味道,吃的是健康,讲的是品质。宽座火锅穿越巴山蜀水植根兰州,从原产地运送上乘原料,单锅单炒的传统工艺,所有食材精华会在沸腾的过程中逐渐释放,越煮越浓香,为您呈现地道的川味火锅。麻辣鲜香是川味火锅的精髓,巴蜀记火锅的锅底由纯天然油料加上等的辣椒、花椒等几十种原料熬炼数小时而成。原料的香味充分浸入炒油,最后形成了原味火锅“麻辣鲜香、色泽红亮、天然醇和、清香四溢”的独特风格。所需辣椒、花椒原籍水土培育,辣而不燥,火锅口感纯正,温而不火,吃时浓香沁人心脾,麻辣十足,过瘾不上火。

与此同时,宽座特色的千层肚、扒皮鱼、鹅肠、黄喉等菜品也由重庆空运至兰,从源头上保证了巴蜀风味的纯正。未来,宽座火锅将立足于打造金城火锅高端品牌,将一如既往地坚持自己的品质,将麻辣鲜香的美味奉献给广大兰州市民,以品质和服务演绎巴蜀火锅传奇!

喜气“羊羊” 欢乐共享 王府井百货欢乐购钜惠贺新年

元旦刚过,我们迎来了2015年的第一个购物节。走进商场,人群熙熙攘攘,喜庆的布置比比皆是,节日的气氛愈发浓郁,电梯好像也被感染了,仿佛比平日灵活了许多。红色!红色!!!喜庆的红色成为了这曲节日颂歌的主旋律。而王府井百货的2015新年欢乐购也将在这红火的氛围内开启,为您送上2015年的第一份新年大礼!

活动期间,王府井百货区特推出折后满1000送100元电子礼金券,化妆品单柜累计满300元立减50元,镶嵌类珠宝满1000送100元电子礼金券,以此类推满2000送200;满3000送300;满20000送2000,这种好事你岂能错过!与此同时,1月9日-1月23日负一层中厅特卖,凌志集团旗下SELECTED/Vero Moda全场5折;1月9日-1月16日,贝姿童装特卖1-3折。

新的一年,让我们更美丽一点,让生活更精致一点,让享受更时尚一点,王府井百货绝对是您不可错过的选择!还等什么,赶快在王府井百货的新年礼物清单中,为自己和家人挑选一件完美好礼吧!

(窦虹艳)