

# 众商家酣战“五一”小黄金周

## 珠宝商:看好“五一”市场

“五一”七天长假“缩水”为三天,假期的调整,也就意味着新消费格局及习惯的变动,那这一变动对珠宝市场有何影响呢?昨天,记者走访了黄金珠宝店较为集中的步行街,发现虽然“五一”七天变身为小长假,但不少商家早已摩拳擦掌,调整促销方案、备足货源,备战即将到来的销售小高峰。

“虽然长假变短,但每年的五六月份仍然是珠宝消费的一个黄金季节,市场需求是不变的,而长假的缩短只会导致珠宝消费变得更为集中。”上海老凤祥银楼张家港店负责人常经理表示,由于五月是结婚旺季,钻石、黄金套件等结婚饰品都炙手可热。据介绍,往年的“五一”期间,珠宝销售额是平常的好几倍,其中,钻石饰品是主角。对于变身后的“五一”,珠宝商们仍然十分看好其中的商机。

针对调整后的“五一”假期,本市珠宝商纷纷推出了相应的促销活动。如上海老凤祥张家港店针对五月结婚旺季钻石热销的情况,一方面在4月初充分备货,尤其是钻石饰品套件,“不怕没有市场,只怕供不应求”,另一方面还特别推出了钻石饰品的促销方案。如买钻饰满一定数额赠送情侣对表、蚕丝被等,以期吸引更多消费者的目光。

(木梓)

在采访中,记者发现,虽然“五一”假期缩短了,但由于市场需求的存在,不仅销售势头不减,而且市场早已提前启动,一些消费者已经提前“下手”。记者从上海老凤祥银楼张家港店了解到,在4月下旬,就有不少消费者提前订货,“主要还是用于婚庆。”王小姐是其中的一位,她的婚期定在了5月2日,前阵子在上海老凤祥张家港店预定了一套钻石三件套,今天来提货。“5月天气很好,是个适宜结婚的季节,而且在‘五一’期间亲友也都有空,虽然假期缩短了,但对我们这些准备要结婚的新人来说,应该不是问题。”王小姐说,“结婚是一辈子的事情,总归要买些纪念品,钻石是爱情的象征,十分符合我们年轻人对爱情、婚姻的追求。”有这些消费者的拥护,“五一”期间的珠宝市场想不热也难。

此外,也有业内人士指出,“五一”长假的取消对本地市场可能还会形成利好。因为往年长假时间比较充裕,我市会有不少的消费者出去游山玩水,或是赶到周边城市游玩的机会去购物,这样被外地市场抢去了不少份额。如今长假缩短,市民在本地购物的时间也更为充裕,有利于本地市场的发展。



商场里越来越多的时尚品牌吸引了众多爱美女士“前赴后继”。 肖湘 摄

## 一商场:促销活动繁花似锦

漫步街头,行人如织,放眼望去早已是一派节日气氛,各商场更是铆足了劲,各种酬宾活动层出不穷,为市民奉上一顿丰盛的节日“盛宴”。

记者在第一人民商场某品牌化妆品专柜看到,试用、咨询的消费者围满了柜台,工作人员忙得不可开交。“我很喜欢这个品牌,平时打折不多,现在商场搞活动划算得很呢。”市民刘小姐和朋友刚试完新推出的彩妆,乐呵呵地告诉记者。原来,这里正举办“邂逅美丽、绽放光彩”化妆节。市第一人民商场企划部负责人介绍,化妆节从4月23日启幕,一直将持续到5月4日,这是首次在港城推出化妆节,活动内容比较丰富,范围涵盖包括伊丽莎白·雅顿、欧蕙等国际一线品牌在内的所有品牌,推出“买就送”、赠券等优惠活动,此

外,针对高端品牌的会员沙龙活动也如火如荼地开展,4月26日,OHUI欧蕙“美丽课堂”开班,为会员送去产品体验、美容享受及时尚理念。

今年的“五一”黄金周“缩水”了一半,商家对此却依然持乐观态度。市第一人民商场企划部负责人表示,2007年,第一人民商场、凯丽百货引入了国际一线品牌如BOSS、Dunhill、伊拉莎白雅顿、欧蕙等,提升了品牌层次,受到品牌忠实消费者的热捧,吸引了一批原本习惯去周边大中城市消费的人群和具有时尚购买力的消费者,在一定程度上促进本地消费地位。“这些国际品牌的销售额与日俱增。”该负责人表示,市场刚性需求一直存在,近期举行的酬宾活动中,各个品牌积极响应,也为此锦上添花。

“五一”期间正值婚嫁高峰期,这一块诱人“蛋糕”不容小觑。除了化妆节外,市第一人民商场、凯丽百货的促销活动进一步“加码”,自4月29日至5月4日,男装、女装、珠宝、家居、床品推出“满就送”,多买多送,令消费者享受到实实在在的的品质和实惠。

特卖会也拉开“战线”,皮鞋、床上用品、空调等商品纷纷加入其中,“全场3折”、“1.8折起”以及“送精美礼盒”等字眼十足夺人眼球。据了解,特卖会的活动时间较长,从4月下旬开始持续到5月上旬末,凯丽百货举行的空调特卖会则将持续到5月下旬。

此外,“五一”期间众多全新品牌亮相,也令不少时尚“血拼”一族跃跃欲试,如第一人民商场引进dizzle、W.、雅莹、暇步士等凯丽百货推出恩曼琳等。(曹峰)



珠宝市场热度居高不下。 肖湘 摄

## 保意电器:期待销售创新高

往年,7天黄金周历来是电器商场大显身手的时候。今年“五一”黄金周只有3天,火爆销售能否再现?商家持什么观点,并做哪些准备?

### 力争3天达到7天销量

“今年的‘五一’估计不会比往年的黄金周差,因为人们习惯在节庆的时候购买家用电器。我们保意的目标是力争3天假日销售达到过去7天的水平。”在保意采访时,家电营销部的一位负责人这样告诉记者。据这位负责人分析,连续多年来,由于商家每逢黄金周都会推出力度较大的促销和优惠,因此,老百姓都习惯在黄金周集中采购。虽然今年“五一”只有3天时间,但据该负责人介绍,今年元旦小黄金周表现出强劲的销售势头,当天销售额超过1000万元,达到保意历史上最好水平。再者,从过去情况看,每年“五一”、“十一”黄金周的第一天销售最火,而其余6天则销售平稳。今年为商家销售推波助澜的还

有一个积极因素,就是奥运会。许多市民都赶在奥运会前对家庭的电视机进行更新换代,因此,平板电视销售面临难得的机遇。而“五一”临近奥运会,又有较大幅度优惠,预计平板电视会销售得很火爆,特别是合资品牌的平板电视,由于过去合资品牌一般比国产品牌的价格高出50%左右,因此影响销量。而现在,合资品牌电视价格有了大幅度降低,与国产品牌相差不多,因此这也会拉动电视的销售。据此推测,今年“五一”3天时间的销售将会很集中,总销量应该达到过去7天的水平。

### 多种优惠助阵

为了迎接今年“五一”,保意电器做了充分的准备,除了备足货源外,还推出多种优惠促销举措,如在4月30日晚上举行“团购狂欢夜”活动。为了做好这次狂欢团购活动,保意提前半个月时间,派员工到各主

要小区去宣传、登记。顾客在4月30日晚上,只要购买总额超过1万元,即可以享受较大幅度优惠,即使砍价到最后,还可获得一定程度的返利。保意的这种让利有别于外地的一些电器连锁通过虚高标价后再打折、送优惠券的方式,因为这些优惠券只有再买电器才能使用,看似优惠但实际顾客没有享受到多少优惠,而保意直接让利的优惠是实实在在的。

除了保意电器开展促销外,“五一”期间众多品牌供应商也将来到保意直接优惠促销。据介绍,此次40英寸以上的平板电视将有较大程度的优惠,因此,“五一”期间购买平板电视是一个很好的机会。惠普、联想电脑以及手机等“五一”期间不仅有较大幅度的优惠,而且还有精美礼品相送。

### 服务措施准备充分

每年的黄金周集中销售对送货、安装等是一个严峻的考验。而保



价格打折,保意“铁军”的售后服务不打折。 袁维民 摄

意的服务队伍素有“铁军”美誉。经过几年市场的洗礼,保意“铁军”不仅队伍日益壮大,而且更加成熟。据公司负责人介绍,目前的物流、安装等肯定没有问题,基本上做到当天购买当天送货。为了保证服务质量,保意客服部门还将跟踪检查,并对

顾客进行回访。在营业时间上,保意电器也作了调整,“五一”期间,每天提前1小时开门,晚上推迟关门时间。“五一”当天晚上至少到9点半以后再关门,如果客流量大,有可能延长到10点钟。

(曹峰)