

“金九银十”后家居卖场再遇冷

在传统的“金九银十”接近尾声的时候,各卖场的人气已经出现了大幅度下降,很多进驻卖场的品牌旗舰店甚至面临“鲜有顾客进店”的尴尬,选择利用“促销季”即将结束、元旦之前的时间将自家产品进行更新或干脆停业进行店面装修的商家也有不少



▲晨报记者 杨焜宁 济南报道

刚刚过去的两个月济南各家居卖场在商品促销上可谓动足了脑筋,想尽了办法,尤其是九月底十月初,商家借中秋、国庆“双节假期”的契机,轮番上演各种形式的打折促销、让利优惠,使泉城的家居市场在“金九银十”中着实火了一把。但晨报记者在近日走访时发现,随着这股“促销热”的逐渐冷却,济南的家居卖场或将再次面临冷清局面。

卖场缺人气 “大环境”是硬伤

记者近日在北园大街大明、欧亚达、富雅维美、红星美凯龙等家居卖场走访时发现,在传统的“金九银十”接近尾声的时候,各卖场的人气已经出现了大幅度下降,很多进驻卖场的品牌旗舰店甚至面临“鲜有顾客进店”的尴尬,选择利用“促销季”即将结束、元旦之前的时间将自家产品进行更新或干脆停业进行店面装修的商家也有不少。面对卖场缺乏人气的现状,采访中很多商家显得颇为无奈。徐新是某板式家具品牌在济南的市场部负责人,目前管理着该品牌在济南的三家门店,说起目前卖场销售转冷的状

况,他表示:“房产调控等外部大环境不景气还是根本原因吧,但电商冲击、潜在客户需求的调整等因素也不可忽视,想让各卖场在不搞大型促销、不做大幅让利的前提下保持较高人气是短时间内不太可能的事儿。”而对于徐新这样的观点很多商家表示赞同,也有商家表示将会多多发起网络渠道的团购式促销来拉动产品销售。

部分商家继续“让利”但收效甚微

记者发现,部分商家选择把中秋、国庆“双节”期间的促销方案延续至今,有的甚至延续至十一月中下旬,希望通过这样的方式进行节后促销,但从卖场内消费者的反应来看,此类促销收效甚微。虽然没有像“双节”期间那样大张旗鼓地宣传,但德胜、百强、曲美等家具品牌的部分产品目前仍在执行双节期间的优惠促销价,然而,对此感兴趣的消费者并不多。针对这种情况,从事家居销售多年的孙迎祥这样告诉记者:“如今的建材或者家居市场,要想和几年前那样通过一次长假或者一次规模促销就达成可观的销售额已经不太可能了,要想维持一个说得过去的销售额,商家必须‘把平常当节过、

把节当年过’,不断抛出诱饵吸引消费者的注意。”而对于消费者对“节后促销”并不买账的情况,孙先生表示这很正常,“市场就这么大,刚需消费者就那么多,在双节期间购买量得到大幅释放之后出现销售额下降很常见,即便延续优惠对消费者的吸引力也不大。”

今年的九、十月称不上金银?

在传统的“金九银十”已经结束的时候,各卖场也相继展开了对“金九银十”期间“销售战绩”的宣传,图片中火爆的销售场面、大幅增长的销售额似乎都在向我们传达家居建材市场依旧火爆的强烈信号。但记者从济南部分进驻卖场的商家处了解到,今年的“双节”促销乃至整个九、十月的产品销售情况并不理想,即便是国庆长假期间销售额也并没有带给商家太大惊喜,这个“金九银十”并没有消费者想象的那样火爆,这似乎与卖场的对外宣传形成了较大反差。频频遇冷的家居卖场提醒着每一个处在行业内的人,应该尽快调整产品销售战略,改变产品格局,选择真正适合自己品牌营销之路,而如何走出不景气的行业困局,则是每一个家居品牌商都该思考的问题。

冷中求热 商家瞄准“双十一”

晨报济南讯(记者 杨焜宁)双节过后一个月,各家居卖场再度“转冷”的消息不断传来,面对这样的局面,商家都在思考如何转冷为热、拉动产品销售。记者近日在采访中了解到,济南建材家居的不少品牌接下来都将选择“双十一”作为重点促销的时间段,按照往年经验,这是“双节过后、元旦之前”很好的促销机会。

记者近日在济南各大家居卖场看到,部分品牌目前已经有了“双十一”(即2012年11月11日)促销计划,部分产品的优惠促销力度不输“双节”,打折、返现、赠品、套购等促销形式均有体现,需要特别指出的是,因为部分商家会选择在年底将产品进行更新换代,所以“双十一”期间可能是济南消费者低价购进现有产品和底价购买样品的好时机。除了线下实体店瞄准“双十一”促销机会之外,已经开始走电商路线的品牌更是打算在“双十一”期间线上线下齐优惠,不同促销渠道采取不同的促销策略吸引消费者注意。以曲美家具为例,其网上官方旗舰店目前贴出促销宣传,线上部分产品将在“双十一”期间打折促销,其中最引人注目的是原价10000元左右的大转角沙发活动期间将2.8折促销,这在曲美家具销售历史上较为罕见。而其他品牌商家也通过各自电商渠道如淘宝网、京东商城等于“双十一”期间开展较大规模的促销优惠活动,没有在“双节”期间果断出手的消费者不妨利用这次机会,在“双十一”期间完成置家行动。

免税新政11月1日执行,海岛游未受影响

晨报济南讯(记者 王珊)11月1日,海南岛将正式执行新的离岛免税政策,免税金额放宽到8000元。记者走访济南各大旅行社发现,济南赴海南游客数量并没有出现大的浮动,但业内人士表示,海南离岛免税额度放宽政策是对旅游市场的一大利好消息,或许会增加对国内较高消费阶层的吸引力。

新政策规定,调整后的海南离岛免税购物政策内容包括:将政策适用对象的年龄条件调整为年满16周岁以上;增加美容及保健器材、餐具及厨房用品、玩具(含童车)等3类免税商品品种;将离岛旅客每人每次免税购物限额调整为人民币8000元等。

10月24日,国务院宣布决定完善海南离岛免税政策部分内容。一周的时间过去了,济南市民赴海南旅游的热情是否更加高涨?记者在走访中发现,济南市民并没有受到新政策的影响,海南旅游报名也未出现大幅度上涨。“外出购物,大家更倾向于港澳游,去海南主要还是欣赏风景。”在旅行社前台咨询海南游的顾客这样告诉记者。

山东中国青年旅行社总经理助理武嘉峰却表示这项举措虽然没有激起大家赴海南旅游的热情,但对旅游市场来说肯定是个好消息。他说,冬季旅游是海南的旺季,之前免税金额较低,在一定程度上限制了旅游消费,放宽后或许会增加对较高消费阶层的吸引力。

超轻羽绒服今年正流行

▲晨报记者 戴岳 济南报道

济南的气温接连走低,不少人都开始为自己添衣保暖。近日,记者走访了济南市多家大型商场,看到今年冬装很多品牌都在主打“轻”。

超轻羽绒服热卖

10月30日,记者走访了济南市的多家商场,发现今冬羽绒服大多在款式和设计上更加讲究,以轻巧取胜。户外品牌探路者、哥伦比亚,运动品牌李宁、彪马,休闲品牌优衣库、佐丹奴都在主打轻薄却又保暖的羽绒服款式。

在和谐广场优衣库,记者看到几款超轻型羽绒服摆在最显眼的位置,男士、女士、童装都有好几种不同的款式可以让市民选择。一位工作人员告诉记者:“今年超轻型羽绒服卖得特别好,特别是这款女士超轻型抽带式羽绒服,橘黄色、粉红色、白色的库存都不太多了。这款抽带的,穿起来特别有女人味,而且这款羽绒服是采用高密度的轻便防磨损材质,还具有防水功效。”一边介绍,这位工作人员还向记者展示起这件羽绒服的轻薄之处,只见她从羽绒服帽子处掏出一个长约20厘米的小袋子,三五下除二就将这件超薄型羽绒服收进里面。

随后,记者在泉城路的一家佐丹奴门口也发现了很显眼的挂着“轻薄暖”的招牌,店内的轻薄羽绒服也正在热卖中。在波司登、艾格等一些品牌店内记者也看到了以轻薄著



称的羽绒服。以前羽绒服给人的感觉就是厚重,而现在很多羽绒服都采用更新型的填充物,不仅保暖性能好,而且穿着更青春靓丽了。而在线上销售的凡客诚品官网也在主推超轻型羽绒服,他们推出的“60克”系列羽绒衣重量比一台智能手机还轻。

美丽不“冻”人

通过走访记者了解到,今年这种超轻型羽绒服受到不少消费者的青睐。“这款羽绒服轻得吓人,总感觉比一般的冬衣轻很多。穿在身上很舒服,而且很保暖,再加上颜色很亮丽,很少有女孩子不喜欢这种类型的羽绒服吧。”在一家专售户外服装的店内,一位女性消费者告诉记者。

记者了解到,这些超轻羽绒服虽然重量很轻,但是并不会影响到它的保暖性。虽然在制作上抛弃了传统的工艺,加了一些技术上的改良,减轻了衣服本身的重量,但是保暖度和舒适度都没有改变。

价格普遍上涨

其实这种超轻型的羽绒服去年就已经登陆济南市场了,只是并没有受到太多的关注,而今年更多的品牌参与到超轻型羽绒服的竞争中来。虽然很多品牌都在销售这种超轻型羽绒服,但是这种羽绒服的价格还是要比去年贵了一些。“今年的抽带式羽绒服很漂亮,在人工成本和原材料都上涨的情况下,这种羽绒服的价格也有所上涨,但涨幅并不大。”优衣库的工作人员告诉记者。

在山大路上的波司登羽绒服专卖店,工作人员告诉记者:“今年羽绒服的价格大多还是在1000元以上,不过目前很多商场在冬装新上市的时候都会有新品折扣,虽然价格略有上涨,但是通过9到9.5的优惠折扣,售价基本上应该是和去年持平的。新款的羽绒服一般在当季折扣很小,如果消费者不十分注重款式,可以选择老款羽绒服,折扣会相应大一点。”