



## 提前一个月开始暖场 —“庆”就到年底 今年商场店庆要打“持久战”

文 / 本报记者 钟兰 摄 / 姚志伟

今年的十一黄金周,人们又经历了一次消费欲望的井喷。商场卯足全力制造血拼氛围,比如邀请韩国明星打飞的前来助阵,抑或抛出“报销打的费”这样的杀手锏。虽然全球经济不甚乐观,但是杭州的女人们血拼起来依旧忘我而投入。而眼下,各大商场一年一度的店庆成为城中热议的话题,特别是百大,易主之后的首次店庆似乎更让人期待,人们纷纷猜测,银泰集团将为它抛出什么招数。

### 血拼族从欧洲回归杭州 商场店庆从 10 月直到年底

在杭州一家美国连锁企业任总裁助理的 Linda,从 9 月下旬开始就格外留心报纸上的促销信息了。今年下半年以来,公司的状况不大好,大家都提心吊胆的,原本打算去欧洲度假血拼的 Linda 也只好把这个计划暂时搁置起来。

仔细研究杭州的血拼“战况”之后,Linda 发现,虽然杭州的商场折扣还远没有达到欧洲商场那样白热化的程度,但是大有愈演愈烈的趋势。像上个周末,虽然店庆日还没到,但百大已经开始预热了,活动力度锁定在了“满 400 减 210”。“如果再加上刷卡优惠或者送小吃券、面包券、报销打车费等等小恩小惠,折扣

力度已经快要接近 4 折。

杭州百货大楼企划部负责人孙建锋肯定了这个说法。在他看来,从 10 月 11 日开始的“店庆预热”,已经将促销力度稳定在了“满 400 送 210,实付 400 再报销 10 元‘打的’费。”的层面。但是,对于今年的百大店庆来说,这样的力度只能算是“小意思”,接下来,从本周末一直到店庆日 11 月 1 日,无论是参加活动的商品范围还是促销力度,都会逐渐加大,而且,可以肯定的是,越临近 11 月 1 日,这个趋势就越明显。

而与百大只有一墙之隔的银泰百货武林店,也以“满 400 减 210”的活动力度表示对百大的大力支持。同属“银泰系”的银泰西湖店也加入战线之中,除了满 400 减 210 以外,还加赠 10 元小吃券,此外,实付满 500 还能再得 50 元赠券。解百的活动力度也维持在“满 400 减 210”。这使得一个看似平常的周末,因为

一家店的店庆临近而弥漫出了浓浓的硝烟味道。

“从 9 月中下旬开始,整个杭州就进入‘店庆季’了,最开始是杭州大厦,接下来是解百、百大的店庆马上就要到了,再接下来,就是银泰武林店了。店庆一个接着一个,促销也就是一波接着一波。可以这么说,促销活动会从现在一直持续到年底,接下来的每个周末都会有活动,而且力度绝对值得期待。”孙建锋说这话的时候,似乎在给血拼迷们吃定心丸。

不过,在业内人士看来,商场促销力度固然值得期待,但是品牌的参与度才是至关重要的。“眼下,虽然周末的促销力度维持在满 400 减 210,但是参加活动的品牌大概只占到了 50%,以中岛的居多,许多重点的品牌没有参加活动,但是等到真正的店庆日来临,这个比例有可能突破 90%。”

### 赚钱很难,血拼没底气 耐用消费品比时装要受欢迎

从 9 月份开始,有关全球经济走势的新闻一直成为人们关注的焦点。身边不少朋友都感叹,现在股市楼市都很难赚到钱,血拼的时候简直没有底气。

全球经济低潮影响到杭州的血拼迷了吗?一位好友举了这么一个例子,去年她投资的几支股票一路飘红,一把就赚了 20 多万,所以她买衣服的时候从来都不怎么考虑价格,只要喜欢了就买,而且选的衣服颜色都很鲜艳,明艳艳的黄、湛蓝湛蓝的蓝,还有鲜艳的桃红。但是现在买衣服,她总会先翻起价格牌看看,两三千块的衣服也不怎么买得下手了,最关键的是,身边的朋友说她整个人都灰暗了,每次出门,衣服的颜色不外乎就是黑、灰、褐,而她自己却一再申明并没有刻意这么做,只是觉得明艳的颜色很难穿出门了。

不由得想起时尚界那个有趣的理论,经济好的时候,女人的裙子越来越短,而经济不景气的时候,裙子会越来越长。看看今年 DIOR、PRADA 的秋冬秀场,就不难发现,设计师们已经用职业装以及长摆的裙子暗示女人们,是时候放下俏皮和优雅,重新杀回职场做个“大女人”了。

而在各派设计师眼里,经济不好的时候,女人会没有心情挑选潮流时装,转而开始购买各式耐用的消费品,比如可以穿很多年的皮具,或者是质量厚实的家居用品,这些东西能给女人们一些安慰。

刚刚调整一新的杭州百货大楼似乎也在某种程度上暗合了这个观点,他们把原来的南北二楼更名为 B 馆、C 馆,把原来的皮件、男装休闲、运动儿童楼层

重新划分为女包女鞋、男装男鞋男包、儿童、运动休闲,同时也引进了中国黄金、古名、敦奴、moffy、sofft、马内尔、JEEP、POWERLAND、DANIEL AL-BEHNI、梦洁等品牌。

再说得直白一点,杭州百货大楼将重点做三个类型的商品,而且要做到杭州最大,甚至是华东地区最大。一类是黄金珠宝、名表类,这个原本就很强势。一类是皮件女包,用了整整一层楼的面积做皮具,品牌多达 45 个,而且几乎都是店中店的形式。原北二楼全部打造成了羊绒羊毛制品、内睡衣、床品的天下,集中了鄂尔多斯、鹿王、日神等众多大牌。

耐用消费品取代时装成为商场调整的方向,于此可见一斑。