

## 逛街

### SHOPPING

#### 岁末血拼 贵宾卡很有用

圣诞节期间,商场的折扣活动虽然没有店庆时那么明显,但是还是有内容的。

比如银泰百货就针对绅士们推出“流行男装满500减300,名品满400减180,精品柜柜有礼”活动,对于想买冬装的男士来说是好消息了。

另外,年底临近,商家在蕴酿大的促销之前,针对贵宾客户还是活动多多的。比如丝芙兰就有“积分换物品”活动,EX衣之间也针对贵宾举行满就送活动,相当于折上折,相当划算了。 钟兰

#### 银泰百货 (12/26—1/1)

BOSS、AJ、GF、C'N'C、DIESEL 正价货品7折(部分除外)

TSL | saxx 凭银泰VIP/联名卡镶嵌饰品8折(K金系列及推广系列产品除外)

ANNASUI 凭银泰VIP/联名卡部分8折(指定系列)

A&C 凭银泰VIP/联名卡8折

WHY 新柜开幕,一次性购物满1000元送羊毛围巾一条

COBO 新柜开幕,一次性购物满2500元送品牌指定拎包一只

FINITY 凭银泰VIP卡/联名卡8折,再实付满1000元送100元专柜抵用券

22 OCTOBRE 凭银泰VIP卡/联名卡一件8折,2件7折

JORYA 凭银泰VIP卡/联名卡8折 12/26—12/28

爱慕 满400元送指定内裤一条,满8000元送羽绒鞋一双

JUSTIN TIME 新款上市 凭银泰VIP卡/联名卡满400元减120元(上不封顶/限当日单张小票/个别除外)

IORI 年末酬宾,部分款凭银泰VIP/联名卡6-7折

## 消息

### INFORMATION

#### 78元,良渚博物院农夫乐园乐活一日游 杭州国旅为新杭州人推出零利润线路

元旦就要来了,杭州国际旅行社携手余杭农夫乐园景区、良渚博物院在元旦针对新杭州人推出一条特惠的品质线路:良渚博物院农夫乐园乐活一日游,78元/人。据悉,这个价格也是这条线路的成本价(正常市场价为98元/人)。

“这一价格已经包含所有景点门票、景区内表演和往返的空调旅游车、200元一桌的中餐以及导游陪同的费用。这也将成为我们在2009年为游客送出的第一份品质旅游大礼。” 周乐乐

#### 好时推出节日精装心意礼盒

自今年九月在上海斥巨资打造了全亚洲首家旗舰店后,近日,美国巧克力巨头好时公司又推出了数款精美的巧克力节日礼盒,包括KISSES新年礼盒和情人节礼盒,其中,心意礼盒包装的KISSES巧克力在节日市场上格外夺人眼球。如果选购117g心意礼盒包装的KISSES巧克力还将获得意外惊喜,得到满载节日心意的KISSES水晶吊坠。全国赠品装总共130000份,活动期间,在备有促销员的商店里购买一定数量的好时产品将获赠指定的好时礼品。 乐乐

#### 大手拉小手,关爱暖童心

2008年12月23日,杭州市健康实验学校孩子们洋溢着灿烂而幸福的笑容,他们在和来自浙江工业大学建筑工程学院的志愿者们一同游戏、一同欢笑……这是来自台州的浙江一太食品有限公司举办的“大手拉小手,共同托起同一个太阳”的主题活动现场。

浙江一太食品有限公司市场部邱经理代表公司向健康实验学校捐赠了价值近2万元的教学、学习用品、暖冬用品和“天天一太”江南米线。 豆豆

## 发布

### ISSUANCE

#### Entra2009 春夏女装杭州上演



上周末,一场精美的时装秀在杭州嘉华国际上演。

浙江著名设计师吴吉自创的品牌“Entra”举办2009春夏时装发布,吸引了不少时尚人士前来观看。

吴吉特意在入场处用紫色的亮粉画出一个巨大的玫瑰花,现场设计得温馨而充满女人味。上百款09春夏时装以亮丽的色彩,薄纱般的面料让人惊艳,时装秀接近尾声的时候,玫瑰花瓣从天而降,浪漫得无以复加。 钟兰

#### 中国电信天翼189放号

中国电信天翼品牌发布暨189放号发布会于12月22日隆重举行,“移动互联网时代”的开启将进一步推进我省通信网络的转型升级。

“189不但是手机号,也是上网账号。”据中国电信浙江公司相关人士透露,中国电信定制推出的“天翼”手机,可以在全国用统一账号随时随地地上网冲浪。为此,189号正式投入市场之前,中国电信就在21个省做了大量Wi-Fi热点部署,到年底将有2万个热点覆盖。目前浙江电信已经建设了4000余个热点。用户只要使用笔记本和内置了Wi-Fi模块的CDMA手机就可随时随地登录电信在全国21个省市Wi-Fi网络。在没有Wi-Fi网络的地方,用户也可通过CDMA网络高速上网,通过整合资源很好地实现了宽带的无缝接入。

“天翼”手机辐射小,环保、健康,享有“绿色手机”的美誉。为满足家庭客户多种信息需求,结合“天翼”上市,“我的e家”将推出丰富的融合信息服务方案,对客户关爱更上一级。满足语音通信需求较高的中高端家庭客户的“e6手机”套餐,专为数据需求和移动语音需求较高的客户设计的“e9”和“尊享e9”套餐,让现代家庭在享受高质量语音服务的同时,更畅快地享受有线及无线宽带所带来的高速网上冲浪体验,以及固话、手机、互联网等融合服务带来的丰富信息生活。 蒋瞰

#### 圣诞魅影,亮丽依旧

玛花纤体在圣诞狂欢月,隆重推出了5000元圣诞大礼包的优惠活动,里面包括了GHB(生姜草本化脂护理)7次,FMS(化脂减肥护理)7次,PHT(手部护理)14次,全程体通透测试等纤体课程。

另外,为庆祝玛花纤体22周年纪念,12月31日前加入玛花纤体的顾客都可以参加抽奖,顾客有机会获得最高价值达5000元一个月的免费瘦身课程(限上海、杭州、宁波、南京、无锡、武汉),你一定要把握此次机会哦! 李冰

#### 新年新气象 三星将启动新年大型促销活动



据悉,三星电子将于2008年12月20日至2009年1月4日启动元旦大型促销活动,凡购买三星电子旗下家电、IT产品即可获得优惠;同时,在2009年1月17日至2009年2月8日启动春节大型促销活动。

#### 美的采购250万零部件 重破成本门,变频空调业首现百万级采购大单

12月9日,美的“2009变频零部件大单采购签约仪式”隆重举行,美的一口气召集了三洋、松下、东芝、IR等在内的12家变频零部件的世界顶级供应商,抛出250万套、价值数十亿的变频零部件巨额采购大单。据悉,这也是国内变频空调业首个百万级采购大单。

变频空调代表着未来的发展趋势是整个行业的共识,但是变频何时能成为市场主流,主要取决于普及型产品的价格。目前国内变频市场两级分化现象仍然比较严重,一方面,成本居高不下导致直流变频空调成为高价的代名词,消费者的购买热情不高;另一方面,部分中小型企业长期打擦边球推广技术含量很低的初级变频产品,有价格优势但无变频效果,损害了变频空调在消费者心目中的印象。

据了解,变频产品价格下降的瓶颈在于零部件成本。而解决零部件成本问题的条件有两个,变频控制核心技术和变频零部件采购规模。是否掌握变频控制核心技术,决定着企业是否能够实现变频压缩机、控制模块、直流电机等部件的通用配置,是否有能力推动供应商之间的价格竞争和成本竞赛,而采购规模则决定着零部件成本下降的空间。

美的之所以有能力、有魄力拿出这么大额度的变频零部件订单,主要是依托其掌握核心技术之上的零部件通用能力和对变频市场的巨大信心。美的空调副总裁吴文新在发言中介绍,“美的集团04年度就与日本东芝开利株式会社成立合资公司,以资本为纽带联合世界三大制冷巨头,共同推动在变频领域的研发和市场拓展。在对变频节能要求最为严格的日本市场,美的制造的直流变频空调连续三年获得节能大奖,总量突破100万套。在当前的国产空调品牌中,只有美的真正掌握了变频核心技术,所以美的空调可以实现国内最高的变频零部件通配性。”这样才可真正做到“谁能够为美的提供最具有价格竞争优势的零部件,谁就能够获得更大的订单。”

美的直言,变频空调当前仍处于导入期,价格战是普及的唯一出路。中国的普通消费者,有理由享受到高品质、低价格的变频空调。09年,变频空调价格战将成为美的成就变频NO.1的基本策略。