

消费潮流

城市假日 2009.4.3 E-mail:csjrx@zjnews.com.cn 编辑:钟兰 QQ 群:19804156

X C03



淘便宜货?请趁早!

元华特卖场也只是暂时的

这几天,身边不少朋友听说元华开特卖场的消息,都闻风而动,迅速地赶过去淘个痛快。有人在里面买到了一百多元一件的敦奴衬衣,打算送给婆婆;有人则挑到了花样漂亮的童装,打算送给刚刚生宝宝的亲戚;有人仅仅花五百元就挑了一身新行头,从服装到鞋子,而且牌子都非常不错,让人惊讶了老半天。

不过,记者从解百得到消息,这个9000多平方米的特卖场是难得一遇的采购良机,而且特卖场从目前来看只是暂时的,不会永久保留。

据解百营销部相关负责人介绍,解百元华店目前正在紧张的设计和装修中,预计今年9月可以作为解百商场的重要组成部分正式营业。在设计与装修期间,元华只是作为一个过渡的地方,来做品牌特卖。随后,这个特卖场也会随着解百整体的规划做出调整。

在解百看来,元华的硬件设施原本就很不错,所以只需要稍微装饰一下就能开特卖场。所以大家逛的时候也会发现,元华门前只是简单地修饰了一下,挂上了解百元华店的横幅。

“接下来的几个月可以说是黄金淘宝期,想淘货的人得赶紧了,因为有些好的货品肯定是要越挑越少的,存货不多。不过,元华特卖场有个好处,就是天天都开在那里,大家不必像以前那样总要等商场的活动。从开业几天的情况来看,平时工作日的人流量已经相当可观,预计周末的时候人气会更加旺。”

特卖场结束以后,元华究竟会变成什么样?解百的这位负责人透露,眼下解百正在策划几套方案,元华将作为解百的一个整体来进行统一规划。据了解,解百除了购买元华商城之外,还将把新世纪大酒店部分楼层改造为商场,并对A楼、B楼进行改造。也许到9月份的时候,解百包括解百元华店将以统一的面貌示人。



hunt 原价 628 元 现价 314 元



Nike 原价 830 元 现价 581 元



nike 原价 1250 元 现价 875 元

假团推荐

订座热线: 81311091



》大牌特卖会:让淑女们都忘了矜持

在眼下的经济形势下,面对越来越水涨船高的新品价格,特卖会就显得面目可亲得多。购物达人Cindy更是深深地迷上了特卖场,从去年秋天以来,她的眼光已经全部锁定到了特卖场上,银泰武林店九楼、百大南货仓、EX衣之家已经成为她淘宝的专业据点。她说,要不是股票上亏了钱,她也发现不了特卖场的好处。Cindy说,以往股市行情好的时候,她从来都是只买新上市的新款,特卖的东西向来都不瞧一眼。现在经济不好,股票套牢了,每个月还要还房贷车贷,如果仍然按照以往的消费习惯,肯定吃不消。

而如今的特卖会,已经无处不在了。不少品牌会专门租借宾馆酒店的场地来开特卖会,比如前阵子大家的手机上都会收到这样一条短信:Lacoast在望湖宾馆有专场折扣。据去过现场的朋友介绍,折扣力度很大,值得一去。

不少去逛Coach专柜的女人会发

现,上个周末,Coach专柜里做了一场特卖,新品的包包全部被撤掉,换上了换季的折扣品,全场5折。当然,除了Coach以外,大家还会发现DKNY、费雷、marc by marc jacobs的货品。一款红色的marc by marc jacobs牛皮包包,原价3990元,现在打5折。一双DKNY的凉拖,原价1000多,折扣大约以后五六百元。

除了杭州本土的特卖以外,北京上海等地也有不少专场的贵宾折扣会吸引着杭州人的目光。比如前阵子Tod's在北京有一场特卖会,参与的人据说全部都要凭邀请函才能入内。

而一场在上海的Doir特卖会,被不少人誉为“疯狂的Dior”。一位专程赶过去的杭州人Mud说,她就是怕人多所以特意挑了最后一天过去,没想到场面完全超乎她的想象,人多得无法形容。Mud说,她排队入场花费了1小时,购物用去

3小时,付账排队又耗了2小时。特卖会现场,那些打扮时尚的女子也早已顾不上淑女形象,每个人眼睛不停地在货品上穿梭,手里提着沉甸甸的麻袋,不停地拿起商品、看价格,然后扔进购物袋。

和一般商场专柜的特卖比起来,这样圈定地点圈定参与者的特卖会,往往折扣低得惊人。“像北京的Tod's特卖,折扣有可能低到1折,而Dior的特卖,600元就能买到一个经典款的手提袋,女人们能不疯狂吗?”

大牌们为什么纷纷做特卖?一位知情人士介绍,也是跟眼下的全球大环境有关,大品牌在中国开专卖店也有一段时间了,手上积压的货品也需要一个渠道来回笼资金,这一点不论大小品牌都是一样的。唯一不同的是,不是人人都能享受大品牌的折扣,大品牌可能会圈定地点,选择环境优雅的高档五星级酒店,来宾也是需要凭邀请函才能参与。

暗战

元华是如何被收入解百囊中的

解百、银泰两强争霸

元华于近期开业,在圈内人看来一点都不意外,因为解百开出元华是迟早的事情。不过,解百如此迅速地将元华特卖场开出,这个速度和决心确实让人刮目。

延安路的元华商场,与解百遥遥相对。因为独特的地理位置,一直是商家必争之地。此前元华一直为杭州大厦所经营,不少人也因此爱上这个独有品牌众多而且逛起来宽敞舒适的商场。

2008年,元华黯然谢幕。之后,银泰集团与解百集团纷纷对元华表示出浓厚的兴趣,关于元华的去留走向,也一直成为坊间谈资。

有一阵子,坊间甚至流传出一种说法,解百和银泰要共同拥有元华,一个么说要做特卖场,一个么说要做高端百货。鉴于元华的特殊状况,两强要想分别完整地拥有元华,还真不是一件容易的事情。

到了2009年的春天,元华特卖场亮相,用事实证明元华的归属,并且有了一个响亮的名号:“解百元华店”。

解百是如何完整地拿下元华的?银泰又为何黯然退出?一场关于元华的精彩争夺战背后,究竟有着怎样的故事?

费尽心机“拿下”小业主

记者经过各种途径的打探,终于从解百方面探得一些口风:解百最终以3.6亿元的价格购得元华商场地下一层至四层,也就是说,整家元华商场已被解百列入旗下。

在解百看来,3.6亿元的价格是一次划算的买卖,折算下来,每平方米尚不到2万元,价格比周边的公寓楼还低。当年,元华商场商铺的售价最高达到每平方米6万多元。

解百为何要死死守住元华?在业内人士看来,这不仅仅是一次元华争夺战,更是一次解百地位的自保战。“你想想看,银泰已经在离解百不远的地方开出了一家大面积的商店,如果再在对面开一家,对于解百湖滨商圈的地位是一种威胁。”

正因为如此,在这场两强争霸的拉锯战中,解百是拼尽全力,志在必得。据知情人士透露,因为元华部分产权已经分割到了部分小业主手里,所以解百在争取这些小业主方面也花尽心力。

解百“圈住”湖滨

而元华的成功拿下,也让解百仿佛吃了定心丸一样鼓足了干劲。这个有着悠久历史的老店如今动力十足,它决心在百货上继续做大做强。经营多年的新世纪大酒店现在已经关门了,据说1至6层将全部改造成商场,和解百新世纪商厦完成对接。改造后,解百大约能增加1万平方米的营业面积,其中大部分将给女装、鞋包和运动商场,仅一个女装商场就能扩容4500平方米。解百有关负责人透露,预计新世纪大酒店的改造工作将在下半年全部完成。届时解百商场的营业面将比现在增加一倍,达到8万多平方,成为真正的湖滨商圈巨鳄。