

服装销售商的“打折进度表”

本报记者 仲爱梅 实习生 岳洁



“如果不着急买,不如等8月份我们秋装上市时再来,到时候(衣服的价格)肯定会比现在便宜。”贵和购物中心,某品牌女装负责人这样告诉一位前来询价的老顾客。

价格不涨反降、新品上市就打折,就连很多号称从不降价的国际大牌也难以幸免;商场有节打折、无节照样折,促销活动不仅更多力度也更大……受经济低迷影响,对大多数服装品牌而言,打折、降价几乎已经成为一种惯例和常态。

打折进度表:
新款上市:定价比往年便宜15%-20%
一个月后:第一轮打折,7折
两个月后:第二轮打折,5-6折
三个月后:季末消化库存,3-4折

7月17日,济南银座商城。不是周末,更非节假日,六折、七折的牌子却依然随处可见。电梯拐角处竖着一个黄色的广告牌,提醒前来购物的顾客:从商场2楼到5楼,均有品牌在做力度空前的促销活动,折扣多为五折起,部分品牌甚至可以低至两折、三折。

“都是今年新款,只不过专门拿出一些款式来搞六折促销,当然是为了吸引顾客。”金利来专柜的销售人员称。记者注意到,原价1280元的短袖上衣,六折后768元;其余的新款尽管只打了八折,但也比平时“新款凭会员卡享受九五折”时划算了不少。

不远处,就是大名鼎鼎的Givenchy(纪梵希),卖场内同样也竖着一面“全场七折”的促销牌,部分款式更是低至六折。

“现在还有不打折的服装品牌?以前我们的新品从来不做活动,现在也不行了,基本上是一上柜就打折。”国内某知名男装品牌的山东区域销售负责人胡丽丽说。他们同时也代理了一些意大利、法国的知名男装品牌,在银座、贵和都有专柜。尽管有着多年服装销售经验,但是在胡丽丽看来,像今年这样的打折促销力度依然前所未有:“说实话,以前也搞促销,

但力度从没有像今年这么大,更不会上市就打折。”

“服装新款一上柜价格就缩水了15%-20%,一个月后开始第一轮打折,七折;第二个月,折扣力度更大,五折、六折比比皆是。”一家女装品牌代理商告诉记者,每个品牌都有自己的销售折扣进度表。部分品牌为了吸引消费者,干脆将新装的零售价格一降到底,相似的款式和质地,价格能比上年同期便宜10%-20%。记者通过对国内外多个服装品牌的采访调查发现,尽管不同服装品牌采取的策略不尽相同,“降价”却是硬道理。巨大的库存压力和销售指标,则是迫使品牌商们急于降价促销的主要原因。

国产品牌以前促销时最多降价30%,今年能降35%-40%;进口品牌过去八五折能买到就不错了,今年也降到了七五折……胡丽丽历数自己旗下品牌的价格变化,但即便如此,销售还是不如往年:去年他们的销售额同比增长了10%-20%,今年上半年则是同比下滑了10%-20%左右。“如果下半年市场行情不变,消费还是这么不景气的话,估计各种促销活动还得继续。”



▲商场打折力度越来越大。 仲爱梅 摄

受国际市场需求减弱、国内市场需求增长趋缓、国内外棉差价过大等因素影响,今年以来国内纺织行业利润持续下降,企业亏损面扩大。

来自工信部的数据显示,1-5月,规模以上纺织业累计实现利润总额917亿元,同比下降2.4%,增速比上年同期低40.5个百分点;规模以上企业亏损面达18.6%,较上年同期高5.4个百分点;亏损企业亏损额较上年同期增长128.5%,增速较上年同期提高122个百分点。

工信部预计,下半年纺织企业仍会处于比较困难的境地,纺织品服装出口将持续低位增长,行业整体效益增速将较上年大幅下滑,企业亏损面和亏损企业亏损额都将有所扩大,更多的中小微型企业将面临淘汰出局的风险。

相关经济数据

济青被列为“网购二线城市”

本报济南7月17日讯(记者刘红杰) 近日,淘宝网公布国内首个《中国城市网购发展环境报告》,将国内2300多个城市网购环境分为6个级别,我省青岛、济南处二线城市水平,大部分地级市处于三线城市水平。

报告将所有城市划分成6个级别。其中,网购环境一线城市有4个,分别是上海、北京、广州、深圳,有近四成的网民进行过网购。二线城市24个,有接近三成的网民参与过网购,江苏(南京、苏州、无锡)、浙江(杭州、宁波、温州)和广东(佛山、东莞、汕头)分别有三个城市在列,山东有两个城市(青岛、济南),其他城市大多来自中东部地区,西部地区中,仅重庆、成都和西安位列二线城市。相对中东部来说,西部地区的网购环境要欠发达一些。

就山东省情况来看,青岛、济南分别在2300个城市中处第17位、第19位,属于网购环境二线城市;烟台(第36位)、淄博(第42位)、潍坊(第49位)、东营(第56位)、临沂(第62位)、威海(第67位)、泰安(第75位)、济宁(第83位)、莱芜(第87位)、枣庄(第100位)、日照(第103位)、聊城(第105位)、滨州(第115位)等13个城市处于三线城市;德州(第140位)、菏泽(第182位)两个城市处于四线城市。

我省每年10亿财政资金奖创新

本报济南7月17日讯 (记者崔滨 实习生 肖家鑫) 山东省政府17日表示,将从今年起设立自主创新专项资金,到2015年每年投入10亿元财政资金扶持自主创新,并力争在9大产业32个重要领域创新发展,吸引千亿元规模的投资。

自主创新专项资金,将在2012至2015年,由省财政每年安排资金10亿元,重点扶持300项以上具有自主知识产权的重大关键共性技术研发和产业化示范项目,争取引导带动各级财政、金融机构和社会资金投入1000亿元以上,进一步推动产学研用紧密结合,加快建立健全以企业为主体的技术创新体系。

省政府同时要求,该专项资金将重点扶持新材料、生物技术与医药、高端电子信息、先进装备制造、橡胶轮胎、有色金属、环境保护、海洋新兴产业和现代农业等9个产业的32个重点领域。

新闻分析>> 库存压力逼迫卖家打折

“夏装39元起”、“运动鞋20元起”、“买一件送一件”……走在济南泉城路、文化西路等运动品牌专卖店扎堆的街道上,类似的促销字眼几乎随处可见。“与女装、男装相比,这些运动品牌因为面临的库存压力更大,打起折来也就更加舍得,更心狠手辣。”某品牌代理商王冰(化名)说。他所代理的某品牌女

装,库存控制在10%左右才能“有的赚”,而李宁、kappa等运动品牌,库存动辄都在30%以上。即便是库存量最小的安踏,去年的库存比例也升到了26.13%。

“按照业内的说法:‘如果把目前全国库存的服装拿出来卖,只怕三年都卖不完。’这话虽然有些夸张,但是也反映了部分事

实。服装企业库存压力这么大,消费又这么不景气,不打折又能怎么办?”在王冰看来,打折尽管并非服装企业消化库存的最佳方式,却是别无选择。

事实上,不仅仅是服装品牌商、代理商们,商场也同样感觉日子不好过。6月10日晚,银座商城推出了只面向VIP顾客的购物

专场,力度之大可谓前所未有。胡丽丽告诉记者,今年以来,各大商场的促销活动从力度到频率均有不同程度的增长,不仅五一、端午、母亲节、父亲节等节假日可以大搞促销活动,就连一些传统淡季、工作日也未能幸免,个中原因,应该也与商场人气不旺、销售量下滑有关。

昌河铃木

昌河铃木全系升级增配

享受国家惠民补贴3000元

购北斗星惠民车再送2000元大礼包

活动时间: 2012年07月10日起

本活动最终解释权归昌河铃木汽车有限责任公司所有

节能环保产品惠民工程

节能环保产品惠民工程

详情请咨询当地经销商

济南龙昌 0531-88956988 临沂昌华 0539-2702888

聊城鲁翔 0635-8326600 潍坊广潍 0536-8817755

青岛中豪达0532-84873366 淄博中南 0533-2713120

威海隆德 0631-5929228 泰安五岳 0538-8575666

东营诚达 0546-7767977 日照远通 0633-8619929

龙口福利 0535-8731716 德州驰骋 0534-7058016

莱州聘广 0535-2802378 山东昌河 0531-85979708

菏泽鲁西南0530-5568881 济宁昌达 0537-2989911

烟台天航 0535-6642296 莱芜龙昌 0634-6785888

滨州中南 0543-2223868 枣庄泉源 0632-3622888

昌河铃木汽车全省部分地区进行招商
招商电话: 13979819772 石经理

江西昌河铃木汽车有限责任公司

24小时客服热线: 400-887-9988 400-887-9986

一汽奔腾

一汽汽车集团服务网络升级,发动机、变速箱、底盘等部件保修期延长至三年或八万公里