

新苏天美开业当日销售额超300万;银座、茂业在新苏天美开业同时推出促销活动

# 菏泽商业“三国”开启年末大战

本报记者 陈晨

12月7日,坐落在和平路的新苏天美正式开业。尽管并不是周末,但大幅的折扣还是让消费者为之疯狂。据了解,从11:08分开门迎客至24:00时营业结束,当天新苏天美销售额超300万元。

在新苏天美为开业准备了大幅度优惠的同时,菏泽商业“黄金三角”的另外两家——茂业百货、银座商城,也在当天推出了不同程度的优惠。菏泽百货业的“三国大战”帷幕由此正式拉开。

**促销** 新苏天美开业, 单日销售额超300万

12月7日上午,坐落在和平路的新苏天美正式开业,火爆的开幕式、大幅的折扣吸引众多市民前往。据介绍,从11:08分开门迎客至24:00时营业结束,当日销售额超300万。

据了解,从9月29日试营业开始,新苏天美就不断进行小幅促销活动,吸引市民关注。开业宣传更是下足了功夫,从11月9日小型促销开始预热,一直持续到12月6日,12月7日可谓集中爆发,“开业礼,来就送”、“22减12”、“晚22:00-24:00限时抢购”……名目繁多,空前力度。工作人员称,商场为开业

之前的促销投入近百万元。

“最近商场打折力度也不大,今年衣服还这么贵,都没舍得买,这次听说打折多,赶紧来看看。”34岁的李女士和女儿手里拎着几个购物袋说道。像李女士这样赶在促销时拖家带口倾巢而出,一家人一起购物的不在少数。12月7日19时许,在二楼付款处,记者看到等待付款的人将付款台挤得水泄不通,一位陪伴顾客付款的女装导购称:“就这一会儿卖了3万多。”

趁正式开业,在年末促销大战中,新苏天美抢得一块“蛋糕”。

**促销** 银座、茂业同举促销大旗, 拉开年末大战帷幕

新苏天美正式开业这一天,银座、茂业也打出圣诞促销的大旗。这也意味着,菏泽百货业的年末促销大战,正式拉开帷幕。

不同于中秋、国庆双节的不温不火,年末的促销盛宴是一次真刀真枪的战争。银座、茂业、新苏三家“碰巧”在7日同一天各出奇招。

“7日-9日VIP会员尊享日”,“服饰穿着类低至3折起”,“50元现金换150元百货通用券”……面对新苏天美

开业大促销,茂业百货毫不示弱,正面应对,用周末三天促销打开应战局面。

站在中华路与和平路交叉口,远远就能看到银座商城正面挂上了“狂欢圣诞节、购物全攻略”的灯箱。据了解,银座自7日至26日持续狂欢促销,“满299返300/200/100元”的促销力度可谓不小。此外,绿茵阁西餐的入驻让银座拥有了更多业态,而7日同天参与竞争的现状意味着银座正式加入“三国”战局。

## 家电企业盯上菏泽农村市场

价格促销、高端定位的同时,家电企业角逐三四级市场

本报记者 董梦婕

由于房地产市场低迷,家电下乡、以旧换新等补贴政策相继退出等,家电企业越来越关注产品品质,同时将目光扩至农村,在更大范围内开拓市场。

**竞争:“价格促销、高端定位,一个都不能少”**

“在家电行业整体萎缩的情况下,海信产品坚持高端定位,产

销量出现逆势增长,虽然涨幅不大但前景会更好。”7日下午,海信举办2013年开局订购会,海信集团菏泽办事处总经理董庆再说,今年行业销售结构出现了大幅变化,高端趋势越发明显。

2013年海信冰箱洗衣机开局暨经销商大会上,百余名海信经销商纷纷参观海信系列电器,新品面前更是热闹非凡。记者了解到,今年各大家电品牌大打促销

战,向市场投放高品质的产品,以提高产品的市场竞争力。

董庆再介绍,家电新品的节能、环保、健康、智能等性能指标不断攀升,产品正从实用型逐步向品质型转变。

**拓展:农村市场越来越受家电企业重视**

自从家电下乡政策以来,各

家电企业对乡镇市场愈加重视,面对竞争压力,家电企业不约而同地拓展乡镇市场,三四级市场逐渐成为家电品牌竞争的重要战场,2012年,菏泽海信经销商增加20%,大多数来自乡镇。

“农村消费水平提高了,对家电产品的需求也在不断提高,年末又到了销售高峰,想趁这次的机会多进点货。”郓城县李集镇海信经销商王传卿是位“家电通”,

不仅开了一家海信专卖店,还开了一家综合店,销售海尔、康佳、TCL等家电产品,家电品牌向三四级市场战略转移已经初具规模。

“农民生活水平越来越高,购买力逐渐增大,原则上设一镇一点,某些乡镇会根据实际情况增加经销商。”海信工作人员介绍说,乡镇市场消费升级后销售潜力随之被激发出来,产品在乡镇市场的销量在稳健增长。

## 菏泽百姓酒水消费风云榜

### 有奖调查问卷

菏泽历来是酒水消费大市,品牌酒水都把占领菏泽市场作为战略需要。特别是近年来,外地酒水大鳄纷纷抢滩菏泽市场,给菏泽酒水消费市场既带来冲击,又带来生机和活力。在此背景下,市民需要更多地了解品牌,品牌需要更多地了解市场。

为弘扬酒水文化、提升酒水品牌价值,本报特推出“2012菏泽百姓酒水消费风云榜”有奖问卷调查。通过消费者投票,向菏泽百姓推荐自己认可的酒水品牌。

一:参与方式:消费者可通过以下两种方式参与评选活动,活动结束后,我们将随机抽取幸运读者,惊喜礼品等着您!

①填写本调查问卷邮寄至:菏泽市府东街171号齐鲁晚报今日菏泽综合工作室收 邮编:274000

②登陆<http://heze.qwb.com.cn/> 下载问卷,答毕可发送至邮箱286189399@qq.com

二:截止日期:

投票截至12月21日,最终评选结果将于12月下旬在齐鲁晚报相关版面集中公布。

调查项目

- |  |                          |
|--|--------------------------|
| 1.您觉得口感好的白酒品牌是( )                        | 2.您觉得性价比高的白酒品牌是( )       |
| 3.您觉得包装精美的白酒品牌是( )                       | 4.您觉得有发展潜力的白酒品牌是( )      |
| 5.您有意购买的白酒品牌是( )                         | 6.您认为以上属于高档品牌的是(限选五项)( ) |
| 7.您及周围的亲友一般选择饮用的白酒品牌是: 第一( ) 第二( ) 第三( ) |                          |

山东品牌:

B1百粮春、B2扳倒井浓香、B3景阳泉、G4古贝春、G5国井(扳倒井)、J6景阳春、J7景阳冈、J8景芝、K9孔府家、L10兰陵、L11琅琊台、S12水浒酒、S13四君子、T14泰山浓香、T15泰山芝麻香、Y16沂蒙老区、Y17一品景芝、Y18又一村、Y19杨湖酒

外省品牌:

D20稻花香、F21汾酒、F22丰谷酒、G23古井贡、G24国窖1573、J25剑南春、J26金六福、J27今世缘、K28口子窖、L29郎酒、L30浏阳河、L31泸州老窖、M32茅台、S33水井坊、W34五粮液、W35五粮液黄金酒、S36舍得酒、S37双沟

(以上以字母顺序排序)

一等奖368元的礼盒(1名) 二等奖750ML简装礼盒(2名) 三等奖500ML简装礼盒(3名) 幸运奖250毫升的一瓶(10名)

所有中奖者免费办理欧蕾橄榄油专卖店贵宾打折卡一张。

读者姓名: 身份证号:

手机: (以上用于参加抽奖及领奖核对使用,领奖时请携带身份证)

咨询电话: 6330008 6088755

活动奖品由欧蕾橄榄油专卖店(帝都西门南100米)友情提供

