

新一年

新店开业争抢“头彩”，周边商家强势阻击

新一年商战高调“开火”

本报记者 马辉 刘守善

贵和购物布点邹城第二家门店，居然之家济宁店开业，宗圣·星光大道建设路东段开门纳客……元旦期间，不少商家争相开门纳客，借助假期强势促销吸引客源，而周边的原有商家也强势阻击，促销力度不小，火药味十足。

岁末楼市回暖

鲜见大力度促销

本报济宁1月3日讯(见习记者 王洪磊) 去年11月开始，济宁楼市明显回暖，网签套数一直保持增长的势头。3日记者走访发现，元旦假期济宁城区多数楼盘并没有加大促销力度，仍然按部就班照常销售。

据相关统计数据：济宁城区10月份的网签套数仅有562套，11月份的网签套数突然上涨到2770套，12月份仅前三周网签套数就将近2000套。楼市出现回暖，不少市民期待开发商能在元旦期间推出一些促销措施。3日，记者走访了多家在售的楼盘后发现，大多数楼盘均按照其进度稳步推进销售工作，并没有刻意推出大幅度的优惠措施，不少楼盘元旦期间甚至没有促销活动。

记者在森泰御城·首府的销售处了解到，已开盘的楼盘中70%已经售出，元旦假期该楼盘的促销力度也不大。“在平时的优惠幅度上再便宜100元，截至到3日促销活动就结束了。”一位工作人员说。而与首府仅有一路之隔的盛泰广场公寓尚未正式开盘，价格也未出台，但是已经开始排号认购。一位负责销售的工作人员介绍，一周的时间内已经有40余位认购者，但是在元旦期间他们也没有推出特别的优惠活动，只是为认购者提供一份蛋糕。

随后，记者又走访了罗马假日、金色兰庭和蓝天豪庭等几处在售的楼盘，工作人员均表示没有为元旦假期推出特别的促销活动，幅度较大的优惠措施更是绝迹，让正在观望的市民有些失望。

元旦饭局挺疯狂

酒精中毒“接警”31起

本报济宁1月3日讯(记者 李倩) 元旦3天假期，很多市民借此机会与亲朋小聚，应酬多，饮食、饮酒过量或作息混乱，导致酒精中毒患者不断增多。3日记者从济宁市120急救指挥中心获悉，元旦假期济宁共接警酒精中毒31例。

家住阳光城市花园的伍先生经常喝酒，元旦假期第一天就因为和朋友斗酒，喝出了胃出血。1日晚上凌晨1点多，因为迟迟没有意识，着急的家人拨打120，紧急送往医院。“喝酒伤身体的道理谁都懂，但是有不少人因饮酒过量而送医。”120急救指挥中心负责人介绍，12月30日开始，有关酒精中毒的接警就频频出现，1月1日至3日累计达到31起。

“饮酒后乙醇在消化道中被吸收入血液，空腹饮酒则吸收更快。大量饮酒，超过机体的解毒极限就会引起中毒。”济宁市第一人民医院急诊科主任宋大庆介绍，医院急诊上酒精中毒的患者一直没有间断过，而元旦这几天假期，医院酒精中毒的患者明显增多，不少患者来的时候都神志不清，经过洗胃、输液，才脱离危险。

“不少市民都有误区，特别是一些酒量大的市民，没把过度饮酒当回事，有些人甚至认为喝多了大不了输个液，输完液再接着喝，其实长期饮酒的累积效应对脏器的伤害很大。”专家提醒，过度饮酒会伤害神经系统，增加肝脏的代谢压力，对胃肠道的刺激还易引起胃出血、胃炎等疾病。

记者从120急救指挥中心获悉，假期期间，一氧化碳中毒的报警也有26起，比去年同期增加不少。今年天气较往年更为寒冷，提醒市民在防寒保暖的同时，一定要注意燃气热水器的使用安全。

宗圣·星光大道开业，吸引了不少市民。

贵和在邹城开新店，促销力度喜人。马辉 摄



新年伊始，商家扎堆开业

新年伊始，济宁城区的商超、卖场变得格外热闹，除了商家的大力度促销吸引消费者纷沓而至，更被消费者报以期待的，还有那些刚刚开门纳客的商圈新“业主”。

元旦当天，贵和购物中心济宁店迎来了8周年庆典。当日，

他们又在邹城开了一家新店。“峰山路店是贵和为广大消费者所打造的多功能商场，也是贵和在邹城的重要布点之一。”九龙贵和集团相关负责人说。

同样，在太白楼路核心商圈，宗圣·星光大道建设路北段正式开业，数百家精品店在地下

鳞次栉比，由于开业推出了力度不小的优惠，吸引了很多市民。一家商铺的负责人告诉记者，开业当天星光大道内人气非常火爆，这家商铺当天营业额便达到700多元。“地段好，是我们选择此处的主要原因，相信以后的生意会比现在更好。”

在火炬路上，居然之家济宁店正式开门纳客。该店经营区域共六层，地下一层，地上五层，总面积7万平方米，集家装、建材、家具、家饰、厨电等家居产品展览展示、国际名牌展示、购物休闲于一体，辐射济宁市及周边县市区。

借助假期，用促销引人气

宗圣·星光大道的开业，备受市民关注。寸土寸金的太白楼路核心商圈，以立体的形式展现在了市民面前。

开业当日，星光大道内人头攒动，商家纷纷打出了5折优惠或清仓甩卖等促销方式，吸引了不少市民前往购物。“元旦至春节是传统的销售旺季，我们选择此时开业主要也

是为了让市民更好、更快地了解和熟悉这里。”宗圣·星光大道运营经理白来喜告诉记者。

居然之家济宁店的开业，在济宁相对平静的家居市场中投入了一枚石子。为了抢占市场，元旦至1月13日，居然之家济宁店推出了众多激动人心的开业促销活动，“2012年被称为家居市场

的冬天，大多企业都已经有了充分准备。”居然之家山东区负责人告诉记者，居然之家作为家居流通巨头之一，并没有放缓扩张的速度，反倒加快了步伐。“房产家居市场在回暖，相信家居建材流通行业仍然是一个朝阳产业，选择在元旦开业，也是为了借假日人气开个好运。”

“元旦对于商家而言，是一个适合开业的时间段。”九龙贵和负责人说，除了在县市区的布点外，该集团在金宇路打造的新贵和购物广场主体即将完工，将于2013年底开业运营。届时，新贵和购物广场将成为山东省一流、济宁市领先的高端购物广场。

商圈“老业主”强势阻击

宗圣·星光大道以“精品一条街”为定位，而这一商圈受到冲击最大的，就是秀水城及太东市场商户。春节之后，宗圣·星光大道建设路以西的区域也将全部营业，对太白楼路地上商业业态的冲击也将更加明显。

“商业的竞争，一时一刻也不会停下来，尤其在核心商圈的太白楼路，更是如此。”

济宁市商务局相关负责人表示，商业竞争已进入白热化，除了高端的综合体、商超之间的竞争外，随着宗圣·星光大道的开业，整个核心商圈的竞争也随之升级。

刘女士是太东市场的一位老商户，她也在宗圣·星光大道添置了一间门面。“相比之下，这里虽然租金要比原来高些，但是购物环境要比原来

好很多，并且这条地下商业街贯穿整个太白楼路，人气应该不成问题。”

而在地上，诸多的商铺也开始了积极的迎战。一折起、买一送一、买够88元抽大奖……“促销力度更大了，元旦之后的一段时间，是一个消费的高峰期，面对新加入的商业业态，肯定会分流一部分市场份额，作为商家，也必须拿

出资源以价换量。”某服装品牌店负责人说。

同样，在各大商场，为了留住高端顾客，也纷纷借元旦推出了低至5折的促销。“消费也是需要引导的，市民添置衣物的支出相对固定，在目前的竞争中，虽然大商场和品牌店在商品的品质方面占有优势，但是在价格竞争面前，也不能掉以轻心。”某商场负责人说。

升级在线·聚惠金宇：奖品升级，周周“油”礼，天天“刮刮乐”，刮出金条，抽中笔记本电脑；装房子买家具来金宇，还有终极大奖等着您——

金宇超值购 汽车开回家

买家具，送汽车？！不少消费者对于金宇家居实实在在的促销方式印象深刻。送过电脑、冰箱、金条、锅具，金宇精品建材馆即将于2013年1月9日盛大开业，金宇促销再下狠心：在金宇家居西区，一精密的家私新装正整装以待！共

豪大奖将于19年1月19日揭晓，谁是它的主人呢？！

即日起金宇精品建材馆开业期间，金宇家居不仅推出了低价狂潮，促销奖品更是全面升级：顾客购物凭购物单据即可领取抽奖券参加抽奖活动。“家用汽车”

就是其中的特等奖，还有平板电脑、洗衣机、电火锅、加湿器等众多丰厚的奖品设置。

此外，顾客凭购物单据还可领取刮刮卡一张，奖品即时可得，中奖率100%，大奖金条就在其中，说不定花落谁家。活动期间，只要

有在金宇购物的经历，无论新老客户凭金宇购物单据，每周六、周日两天，前100位顾客来者都有食用油相送，原瓶“油”礼。

随着人们生活水平的不断提高，各种促销活动层出不穷让人应接不暇，很多消费者有“降价不一定便宜”，

“抢购永远是抢不到”的苦恼。为此，金宇家居打出了“务实不务虚”的促销手段，不做虚打假，不做虚打折，实实在在的促销是金宇家居比三家的被选。各类促销活动均有公证人员进行现场公证，保证活动公平、公正、公开。相同商品，消费

者在金宇家居购买价格高于其他卖场，金宇家居将给与消费者双倍赔付。金杯银杯不如老百姓的口碑，多年来金宇家居销售业绩以年均20%的速度递增。“诚信则兴，失信则衰”，诚信正是金宇公司多年来跨越发展，赢得消费者信任的“法宝”。