2013年7月12日 星期五 编辑 邹传科 | 组版 崔琛 | 校对 刘洁

### 竞争加剧商家恋上"无节造节日"

# 百货业进入"全年促销"时代

合肥各大商场在周末或者过节的时候都会推出不同的促销活动,并且利用各类社会化媒体进行 多元化营销,商家通过官方微博、官方微信等新媒体平台进行宣传,以此吸引更多的客户前来购买。 随着竞争的加剧,记者走访市场发现,"无节造节日",合肥百货业已进入"全年促销"。

实习生 刘铭 记者 邹传科

#### 百货业进入"全年促销"时代

记者日前走访发现,合肥三里庵某商场已经进行了第三波年中庆大型折扣促销活动,不间断错时推出不同折扣力度的主题营销活动,带动较多品类商品热销。打折方式包括满减、直接打折、返券等,过去只有在"五一"、"十一"和春节期间才出现的大力度打折促销活动现已被广泛运用到情人节、妇女节、母亲节、父亲节以及

年中庆等大大小小的节日中,有些商场甚至会推出婚庆节这样的节日。小节大做、无节日造节日已成为百货业常态,今年以来,合肥百货业几乎是"周周有折扣、日日有优惠",促销力度也不断升级,合肥百货行业俨然已进入"全年促销"时代。

与实体店相比,网络促销的噱头更 是多了很多,刚刚过去不久的"520情人 节"就是近年来随着网络的兴起而流行起来的一个节日,520网络情人节里,很多购物网站像淘宝网、中国鲜花礼品网等都专门开辟了520的促销板块,促销商品也是多种多样。像这样以数字造节日促销的活动还有很多,如"双11"光棍节、"双12"等等。相比于传统节日里的促销,这些网造节日里的促销活动更多。

#### 商场促销是否得换个玩法了?

逢节必促销,无节日也要造节日促销,一位业内人士抱怨道:"每一年从辞旧迎新特惠开始,到春节、元宵节、三八节,然后又是清明小长假,紧接着五一小长假、端午节、年中庆,下半年的中秋节、十一黄金周等,大大小小节日一个不落下,商场工作人员经常忙得连轴转,顾客

也不一定买账。"

商家们不遗余力的通过各种促销手段来揽客,很多消费者面对这些促销花样却变得麻木和疑虑。"商场似乎永远在打折,而且很多促销口号喊得很厉害,但按照价签上的数字打完折以后价格还是很贵.现在已经对商场打折的消息不太在意

了。"一位在4S店工作的祝小姐说道。

商场的打折促销对商场的定位与形象以及品牌的盈利与生存都有很大的影响,面对商家频繁的促销让消费者变得日渐麻木且充满疑虑,一些顾客忍不住向记者抱怨,商场促销是否得换个玩法

#### > 阅读延伸

实际上,在多年的经营下,省城的传统 百货商场在市民心中积淀下良好的信誉, 同时,也摸索出特色的单项经营"强项",如 百货大楼的"百大黄金城"等,这是传统百 货店的优势所在。有专家指出,在激烈的 竞争面前,传统百货商场要突出自己的强项,把独特的优势发挥到极致,从"打价格战"拼市场的模式转变到以"服务增值"为核心竞争力,不断提升商场的购物环境和服务质量。而曙光百货的落幕,就与未及

时跟进消费者需求、未对商场软硬件进行 更新升级有关。据专家预计,今年下半年, 在稳增长、扩消费的政策刺激下,零售业或 将逐步回暖。但长期来看,传统百货业面 临的竞争压力仍然很大。

## 周末,到金鹰百花井店享受尖叫shopping!

想买今夏最流行的品牌服装,来金鹰百花井店吧!想趁着宝石"白菜价"狂购一把,来金鹰百花井店吧!想在购物同时还能夺得长滩岛旅游大奖,还是来金鹰百花井店吧!

7月13日-14日,金鹰百花井店全场折扣,点燃你的购物激情!穿着6购12力度空前,10万现金券 VIP独享! 靓装、美鞋、魅妆、诱惑······不用带着预算逛街,不用对着心仪的美装担心你的荷包,享受年中最大的一次优惠,买个盆满钵满的!

珠宝类对折优惠让宝石变得"白菜价",这会就别吝啬了,咱也当一回"普拉达的女王"吧;化妆品专柜组合优惠让你能毫不费力的买下心仪的全套护理产品,在家就可享受spa护理,肌肤水水嫩嫩度夏天;穿着类折扣之上再赠优惠券,这实惠真是实在他妈给实在开门——实在到家了!相信各色折扣绝对喜瞎你的双眼!

而在疯狂购物之后,我们还将有附赠好礼,爱美的女士可要注意啦,购物就能免费享受美甲体验!

如果告诉你,你将有机会免费体验长滩岛的浪漫假期,是不是让你尖叫不已?这可不是玩笑,金鹰百花井店的年中巨制特惠,在晚间巅峰时刻的抽奖绝对让你体验意料之外的惊喜!VIP会员只需够全场任意商品实付金额满880元,就有机会参与幸运抽奖活动。可不要因为忙着shopping 就错失免费度假的良机哦! 邹传科

