

阳光的味道

阳光也是有味道的。

有阳光的地方,心情也随之明亮而温暖。拉开窗帘,透过玻璃窗,几粒微尘在空中飞舞,跳跃。阳光暖暖地透过纱窗,软软地洒在房间的每一个角落。因季节的变化,天气变得越来越热,看阳光的心情,再也没有冬天那么渴望,笔下也没有描写春阳时的浪漫感觉,但夏天的阳光却真真切切地照耀着万物,这时才想到,在四个季节中,还从来没有认真体味过夏阳的味道。

6月的阳光非常热情,常常热得让人们受不了。阳光好似从来没有远离过那一天的午后。我们继续穿行,但始终没有言语。声音仿佛浸在清凉的屋影下,卡在了喉咙的中央,无声无息却又氤氲着万语

千言。我在祈祷这是个没有尽头的梦。我在认真地看着光影轻旋,蜻蜓翩飞的梦境。我在用力地吮吸着阳光的味道,企图从味道中留着一些剪影瞬间。好比他的错身回头,他的衣摆轻扬。我不愿意将这些微妙的情感藏了又藏,最终像童年的压岁钱一样忘了它的踪影。只希望永远记得,有这样一天,阳光细碎地洒在脸上,散发着明媚的香气。

夏天的雨多,雨后,湛蓝的天空飘几朵微云,阳光从林叶的缝隙里钻出,整个空间都充满了阳光的味道,那是一种幸福的味道。

夏天的雨来得快也走得急,雨后,清新的空气,蔚蓝的天,阳光虽然灼痛了皮肤,却

感觉是那么温暖,再次嗅到阳光的味道,一缕淡淡的清香溢满心田。

没有阳光的地方,永远不会温暖。感受不到阳光的时候,永远不会幸福。世间总有阳光照耀不到的地方,心里总有感受不到阳光的时候。

6月的天空太热,人们都不愿意外出,但部门的全体同事为了迎接报社60周年社庆,都铆起劲,启动自身的一切潜能,为报社的发展而增砖添瓦,这时天空下,感受到的是挥洒汗水的快乐。

一年四季,阳光的味道,都是幸福的味道。感受到阳光温暖的人,定是那些为梦想而拼搏的人,阳光给予他们的是无尽的爱。
樊无敌

参与要尽快 勿忘留姓名 6月12日读报有奖名单 (第十七期)

天气越来越热,不少学生朋友已经放假,所以本期已经有不少学生朋友参加了读报有奖活动,只是这些年轻朋友在参加活动时,没有留下自己的姓名,所以,在此记者提醒读者由于是抢答,参与的时间要早,同时,请参与者留下姓名和联系电话。下面5位是第17期获奖名单:

邵钧	132838××367
陈玉兰	137008××154
陈守伟	155156××511
刘俊荣	135265××949
李秀兰	132533××786

本报《读报有奖》由“长远手机连锁企业”提供价值20元的奖品。读者用手机短信或邮件编辑题号和答题序号(注:留下姓名),发短信至13203810263或fanwudi2005@126.com即可。答案在当日晚报B叠《第一商业》或《第一卖场》相关版面。有效答题时间截止至当晚8时。中奖结果刊登在每周五《第一商业》或《第一卖场》“读报有奖”专栏中,读者也可拨打咨询电话(0371)66038399查询。获奖名单刊出后,获奖者需在7日之内持有效证件到位于郑州市德化街68号国际友谊广场负一楼“长远手机连锁二七旗舰店”领奖。逾期不领视为弃权。

本周读报有奖题目:

1. 世纪联华在五一期期间的营销活动中投入了多少钱?
2. 在TCL今年的以旧换新活动中,旧彩电、冰箱、空调、洗衣机一律折价多少元?
3. TCL彩电通过国际并购建立起全球几大研发中心?
4. 大陆电视企业赴台湾采购面板超过多少亿美元?

“长远手机连锁企业”温馨提醒,请获奖读者及时领取奖品。 晚报记者 樊无敌

新形势下百货业如何进行革新报道(上)



淡季的挑战与机遇

商家逆势飞扬的背后

“今年春节、清明节、五一节,还有端午节,甚至是情人节和儿童节,我们都取得了不俗的销售业绩。”在一次采访时,郑州百货大楼董事长兼总经理朱赵霞对记者介绍说,“但平时商场人流却明显很少。”

“进入6月后,商场人流明显减少,可以说6到8月将是商家相对比较难熬的季节。”一家百货商场的营销总监无奈地说,“现在只有到节假日或周末,销售业绩才会让人满意,而到了平时,特别是进入夏季,由于天气太热,本来就是传统的淡季,再加上金融危机已经开始影响到的传统商业,所以这几个月的业绩不理想也在预料之中。”

“毫无疑问,今年商家把主要‘赌注’都押在了节假日‘打折销售’了,这是一种无奈,之前的春节大战,以及上半年过多的节假日

百货商场要做到“五卖”

2004年年底成为中国百货行业的一个分水岭:按照WTO承诺,中国全面开放零售市场,取消了对外资企业在地域、股权和数量等方面的限制,促使百货业进入第三轮扩张期,但外来的百货商店并没有冲击中国国内市场。当然,传统百货的“大而全”、“千店一面”,使得顾客“进一店而知千店”,这些问题在现在的中原百货业仍然存在。

“但一个不得不面对的事实是,除了传统的

商家饮鸩止渴式凶猛打折的同时,中原百货业还需要结构调整。也许淡季反而能让它们有机会养精蓄锐,为下一波有可能到来的增长做好准备。

消费已提前透支了今年夏季的一部分业绩。”针对节假日凶猛的打折活动,河南商业协会的有关人士提出了自己的看法,他认为,各个商家这些拼命的打折,实在是饮鸩止渴,在断自己的后路,而且2009年的经济大环境对整体百货业而言也许是20年来最严峻的挑战。

早在去年下半年,经济不景气的消极效应已在百货业为主的商业领域有了明显体现。大商紫荆山百货总经理巩玉梅分析说:“尽管春节期间商家都取得了不俗的销售业绩,但紫荆山百货大楼没有被这一表面的繁荣景象所迷住,而是从去年夏天就开始苦练内功,积极应对所可能产生的困难,面对困难商家选择打折过冬,至少可以出现短时的‘口红效应’。这是上世纪美国经济大萧条时期

淡季反而能让郑州百货业有机会养精蓄锐,例如趁机进行部分装修或内部商品调整,为下一波有可能到来的增长做好准备。

百货业之外,超市和家电卖场也进大举蚕食传统百货业的生存空间。”郑州大学讲师王刚伟分析说:“现在的超市越来越百货化,百货业该如何面对这一严重的问题?”

“现在百货商场一方面要避免与超市一味比拼价格的做法,应走特色经营之路。具体来说,百货商场要做到‘五卖’:卖时尚、卖品牌、卖信誉、卖环境、卖功能。”王刚伟强调道,“作为都市窗口,大型百货商场的主导地位不可能改变,

出现的理论,指人们在经济不景气时仍有强烈的消费欲望,无法承担大额消费,就转而购买相对廉价的非必需品。节日总要庆祝一下,选择这个时候促销,是为业绩的提升打上一剂‘强心针’。”

尽管节假日都出现了销售小高峰,但郑州中高端百货业销售仍出现下降,不少商家零售额都在同比下降,这是进入21世纪之后,郑州百货行业首次销售额下降。郑州商务局的一位负责人指出,“以前商家也有打折,但今年的打折幅度更是前所未有,这种逆势中所取得的销售业绩,更多的是无奈,现在有些店家的一两折简直不像话,可能是虚高价格。与其如此,不如把正品价格降下来,而不是先抬高价格再跳水。如今这样竞争,消费者会形成不打折不购买的心理预期。”

在领导潮流、改变消费观念、引导主导示范等方面,具有其他零售业态无法比拟的优势。”

“今年以来,郑州不少商场都在进行结构调整,争取更加分众化和个性化,行业整体应该更上一层楼。”正道花园策划部一位负责人指出,“淡季是挑战,也是机遇,也许,淡季反而能让郑州百货业有机会养精蓄锐,例如趁机进行部分装修或内部商品调整,为下一波有可能到来的增长做好准备。”

“不错”、“前途一片光明”……当记者就中原百货业前景如何对20岁以上,60岁以下的消费者进行采访时,大家普遍认为郑州甚至河南的百货业将会更加繁荣,鲜有人提出相反的意见。而事实上,以郑州为代表的中原百货业现在正经历着金融危机所带来的“阵痛”。

黑暗之后必将将是黎明的曙光。受经济大环境的影响,百货业受到一定的影响是正常的,但中原百货业也正在昂首步入一个花样年华,本土的百货龙头有丹尼斯、正道花园、郑州百货大楼;后来者有大商,以及今年晚些时候即将入驻的香港新世界百货。在以“亚细亚”为代表的郑州商家经历过第一次大规模的商战之后,未来的“郑州”能否成为“新的百货之都”,在郑州百货业一路高歌猛进的同时,该如何解决面对的难题,这些都是商家们必须深思并直面的。

晚报记者 樊无敌 冯刘克/文 赵楠/图