

最近,各大商场迫不及待地吹响周年庆的号角,这毕竟是事关全年营业额的重要档期,更是决战网购双11的良机,众商家能不铆足了劲儿冲刺吗? 郑州晚报记者 干一品



十一月

# 商场猛磕

提前预售

拉长战线  
轮番店庆

# 双11



### 让折扣来得更早更猛烈些

电商双11之火爆,必然会对传统零售造成冲击。相比往年,今年迎战双11,实体商家不再止于静观其变,而是要借势“反攻”,而且让折扣来得更早、更猛烈些。

从折扣力度上看,绝对赶超黄金周、年中庆之类的促销。500元返500元礼券,1000元返1000元礼券,连化妆品、珠宝、名表等品类也有不同程度的收返活动。与此同时,还配有大型特卖,直接实现明折明扣。

从活动日期上看,商场拼命将店庆时间赶在双11之前,正道花园百货、大商新玛特郑州总店、丹尼斯百货花园店……最近,传统百货轮番进行周年庆,真是每个周末都是店庆的节奏啊。

### 拉长战线,轮番轰炸

今年店庆档还有两大特点:一是提前预售力度大、范围广,二是店庆时间延长。

其实,早在店庆仅此一天的时代,就衍生出了提前预售。只不过,今年力度特别大,而且设计的品类更丰富。有销售人员透露,以前预售一般仅限于单个专柜,而今年不只是可以跨专柜,甚至可以跨品类跨楼层,说白了都是为了促进销售。

再说延长店庆时间,以丹尼斯百货为例,从花园店到人民店再到七天地和大卫城,自11月5日起,一直庆到月底,每逢周末都有丹尼斯百货的18周年庆,可以说11月俨然成了丹尼斯的“店庆月”。对此,VIP会员是赞声一片。大家普遍表示,以前赶上店庆总是一种匆匆忙忙购物的感觉,缺乏体验感,今年终于可以好好享受丹尼斯店庆了。

### 实体店上演“火拼”

网上有团购,毕竟拼单是真的能享受更低的折扣。其实,实体店也照样能拼,而且拼的花样更多,享受的折扣自然也就更多。

就拿前一段时间洞洞鞋卡洛驰的一档促销活动来说吧,部分鞋款买两双可享6.5折。于是,在各大商场的卡洛驰专柜都能看到自由拼单的消费者。碰巧遇到个不懂得变通又只想买一双鞋子的顾客,营业员还会温馨提示:“只要您不介意,我们可以帮您和其他顾客拼单。”

再举个例子,某商场店庆,500元返500元礼券。在返券处常常能看到需要拼单的顾客自行寻找“合作伙伴”,据有经验的消费者介绍:“以前为了凑券,总会买一些无关紧要的东西。现在这么一拼,大家谁也不吃亏,还能避免浪费,挺好的。分分钟就能找到‘合伙人’,我们管这叫‘火拼’,火速拼单呗。”

对此,商场相关负责人表示,如果是顾客之间的自由拼单,商场是不会干涉的,毕竟店庆活动都是为了更好地让利消费者。

■珠光宝气

## 天成珠宝 开启批发模式



天成珠宝“黄金批发”大卖场,于10月中旬在二七广场的天成金楼亮相后,一直备受好评。千足金首饰以每克低于市场价20元的幅度回馈顾客,而且天成承诺,无论任何饰品只要不影响二次消费,十日内便包换包退。与此同时,天成自己的千足金品牌,经常会参与10g内免加工费换新的活动,双11就有这样的好机会。 王一品

### 一件也享批发价

天成珠宝堪称中原老品牌中独树一帜的百姓品牌,据天成珠宝金楼总经理介绍,“黄金批发”就是要让中原百姓都可以轻松拥有黄金饰品,让婚嫁三金、五金能省下买钻戒的钱。还有饰品,克重小到零点几分,大到上百克一件。关键是即使您只买一件,也同样享受批发价。

据了解,天成珠宝“黄金

批发”的价格定位于中低路线,真正让利于新老顾客。目的就是为实现让更多老百姓买得起黄金,拥有黄金饰品。与此同时,天成的黄金批发集收藏零售于一身,既能覆盖周边城市、惠及来郑游客,又能为郑州周边小型金店提供充足货源,还吸引了专业批发收藏家。

“顾客至上,品质第一”,是天成的经营方针。“铸造首饰文化,灿烂美好人生”,是天成的企业理念。

### 双11,价更低

双11,不仅仅是电商在疯狂打折,线下更是疯狂让利。商家薄利多销,消费者满载而归。在此,天成珠宝提醒广大消费者,购买黄金珠宝之类的贵重物品,还是要擦亮眼睛,尽可能选择有口碑的老品牌、实体店。像天成珠宝这样的“老字号”,才能让您买得放心、买得舒心。

11月9日至11日,天成珠宝饰品全场打折,翡翠饰品参与“55元当做100花”的钜惠,钻石饰品也有“58元当做100花”的独家活动。另有18K彩金饰品全场一口价,低至536元一套。更有奢华珍珠饰品,原价860元的饰品双11价仅售199元,原价1660元的饰品双11价399元。