

· 动态 ·

豪度亮相京城三大高端商场

近日,瑞士高端品牌豪度(CODEX)正式亮相京城。据悉,与著名影星、豪度品牌代言人罗伯特一同亮相京城的,是豪度全球限量款腕表。

记者了解到,这款价值49.888万元、全球限量75只的维纳斯腕表,在北京燕莎友谊商城亮马桥店、金源店和当代商城销售。同时,豪度代言人罗伯特还将来自瑞士的神秘礼物赠与各店第一位购买该限量表的顾客。

据了解,豪度品牌诞生于瑞士著名钟表圣地比尔,由一个对生活、工作充满热情的团队创立。该团队秉承了创新、激情和品位的理念。同时,其独特的设计和高品质在腕表历史上翻开了新篇章。

据豪度品牌总监介绍,豪度(CODEX)的英文标识实际上是“code X”。“X”是DNA中的一个元素,每个人的DNA都不尽相同。这恰恰就是个性的体现,展现出都市男人的新形象,“CODEX豪度”彰显的也正是个性男人的时尚品位。

商报记者 崇晓萌

ASKIDO入驻东方新天地

媛仕集团旗下专业美甲服务品牌ASKIDO正式签约东方新天地。

北京东方广场总经理蒋领峰在签约仪式上表示:“天空大道是东方新天地一个特别的主题区,是连接商场‘东方新天地’及商务区‘东方经贸城’的纽带。此处不仅为商务区的客户在办公之余提供了舒适的休闲环境,多家美容、美发、护肤、造型品牌的入驻,也为消费者提供了更大程度的便利。同时,东方新天地的高端客人,相信也是ASKIDO品牌追求的目标人群,可以说这两者完美地结合在东方新天地。

ASKIDO是一个年轻的品牌,它的经营理念创新,服务项目也更符合现在高级白领的要求。媛仕(北京)寰球科技发展有限公司董事长李岩先生表示,ASKIDO之所以选择东方新天地,不仅因为这里拥有高质量的固定客群,符合品牌的定位,同时看中这里的优越地理位置、商场专业且良好的管理团队。

商报记者 张帆

Forever 21明年亮相王府井

又一家国际知名快时尚品牌落户京城。近日,知名快时尚品牌Forever 21宣布,其位于华北区的首家旗舰店将于明年初在王府井北京apm开业。

据悉,Forever 21与北京apm的合作,将开一家共4层的旗舰店,总面积达2500平方米。该旗舰店分别设有女装部(专售OL服、休闲服及内衣)、男装部、童装部和配饰及鞋子。该品牌负责人表示,“我们看准了中国市场的潜力,决定在半年内分别在北京和上海开设店铺”。

北京apm母公司新鸿基地产的代理助理总经理孙雅茵表示,Forever 21入驻北京apm,势必会增加商场的人气。目前,北京apm的出租率约95%。预计今年全年营业额约15亿元。据悉,从今年开始,商场将再投资约2亿元进行优化。完成后,商场每平方米的租金将增加30%。

商报记者 孙舒扬

海晏堂
HALAYANTANG
燕窝 纯净
海参
虫草
美肌养颜

央视专访品牌 中国驰名商标
塞里岛辽参原种产地
青海玉树海拔3800米以上虫草采摘区域

加入海晏堂会员 即享九折优惠
海晏堂金龙鲍喜,购金龙,送喜鲍;
活动期间购买海晏堂金龙御品纯干海参,
即送价值788元的喜迎新年礼盒,多购多得,喜上添喜!
送礼尊选 北京五环内免费送!

400-630-3990 / 010-58693351

欢迎登陆海晏堂: www.bjhaiyantang.com

批发市场三大淘货技巧

年关将至,对于忙碌了一年的人来说,买几件衣服当做新年礼物犒劳自己必不可少。而想要在批发市场淘出一身好行头,还要掌握3个购物技巧。



购物时机

批发市场有自己的开门时间,每年还有自己甩货时间以及闭市时间。如果想要淘到自己心仪的宝贝,消费者一定要踏准节奏,把握时机。

就像服装发布会一样,批发市场的服装均比节气早一至两季上市,故甩货时间也相应提前。据一位经常在大红门批发市场的拿货的商户介绍,基本规律大致是1月甩冬装、4月甩春装、7月甩夏装、10月甩秋装。闭市是指商户回家过年,市场关闭,时间一般在除夕前一两天。为了避免货品积压、占用库房,闭市前一天,大量货品会以最低价甩卖,甚至给钱就卖。

多数批发市场是从6时经营到17时,有的摊位甚至15时-16时就关门。如大红门服装批发市场的开门时间是6时;动物园金开利德国际批发市场的关门时间是17时。早上刚开门去淘货的人基本上都是零售商,拿货量一般为几十件。在这一期间,摊主根本没空理会小订单。故一般消费者的最佳购物时间是10时-14时。

着装打扮

想要学做零售商,就得有专业范儿。据悉,去服装批发市场进货的零售商基本分为两类。一类是个体户的服装销售商,打扮朴素;第二类是开网店的年轻人,打扮时尚。消费者

在购物时尽量向这两类人的穿着打扮看齐,砍价时就会方便很多。

黑色塑料袋和编织袋是必备武器。“学生或者白领的背包、皮包最好不带。这样的装束让人一眼就可以识别。”一位常年在批发市场购物的淘友表示。据她介绍,塑料袋的拿法也很重要,零售商的通常姿势是跨在手上或者揽在背上。此外,袋子不能是空的,“最好将自己的外套或者软式装束放进去,让人感觉刚进了不少货”。

消费者要想将拿货者演得逼真,手拿塑料袋很重要,到位的神态动作也必不可少。“东张西望、喃喃咕咕的表现看起来就是个冒牌零售商。”该淘友表示,一定要表现出气定神闲、沉稳老练的样子。

选货砍价

去批发市场淘货,在问价、砍价、拿货环节使用专业词汇可让自己看起来更像真正的零售商。杨小姐在中关村一个写字楼上班,平时经常去动物园服

装市场购物。对于问价、砍价,她很有实战经验。

“看上哪个摊位的东西,直接问老板‘这货怎么拿?’不要说‘这货怎么卖?’”杨小姐表示,一定要理直气壮、不要表现出怯场的样子。看的时候还可以问:“你们家这款走得好吗?我拿回去能卖上价吗?”

据悉,批发市场服装均码的多,如果在那试来试去,量来量去,很容易就会被看出不是“拿货”的主。“最好的方法就是在新街口、五道口的小店试好了,记住型号、尺码,再去批发市场找。”杨小姐告诉记者,直接说“某某型号的补一条”。

对于最关键的砍价,她也有“心得”。“基本上是以要价的三分之一砍。首先给出一个比底价要低10元左右的价格,然后挑出一些毛病,愿意的话成交,不愿意的话假装掉头就走。”她介绍说,店主都会问你诚心要的话,出个底价,你再加个5元、10元,一般可以顺利拿下。商报记者 张帆/文 暴帆/摄

苏宁“大促”欲登以旧换新末班车

某品牌42英寸高清液晶电视可以省去800元,因此,把家里电视以旧换新的计划从明年2月提前到现在。

“像市民马先生这样为了赶以旧换新‘末班车’,将家电购买计划提前的消费者不在少数。”该卖场销售人员表示,从11月份以来,通过以旧换新购买家电的比例每周都有很大幅度的提升。可以预见,12月份家电将会出现一个前所未有的销售高峰。

据他介绍,现在每个家庭两台彩电、两台空调、一台冰箱、一台洗衣机、两台电脑的家电配置,按照国家指定的五大类家电可享受10%的补贴计算,以

旧换新可为每个家庭节省近3000元。苏宁方面表示,北京苏宁重点推出多重措施,力助消费者抢搭以旧换新“末班车”,包括以旧换新双倍补、节能补贴、助购补贴、年终让利在内的岁末狂欢大行动以及包括换新补贴资金先付、绿色通道、家电安全排查等多样化的服务工程。

以旧换新双倍补是指苏宁在国家对五大类家电以旧换新补贴的基础上,再给予相应换新品种同等额度的补贴。据悉,厨卫品类也成为苏宁的补贴品类。作为与以旧换新一脉相承的惠民举措,苏宁还在大力推行节能补贴,通

过双补贴加上岁末让利的三重优惠,掀起年终大型特价回馈。

此外,苏宁在原有门店设立以旧换新专区及办理专员的基础上,专门增设了以旧换新办理绿色通道,确保顾客在以旧换新的期限内享受到更便捷的服务。针对居民家庭旧家电存在的安全隐患,苏宁还在全国范围内推出了“2011家电隐患排查大行动”,涉及空调、电视机、冰洗、热水器、油烟机、灶具七大品类。有需求的消费者可在18日前预约,届时苏宁专业维修人员将提供上门服务。

商报记者 吴文治

龙腾虎跃
行龙运

