

近日,郑州市各大商场秋装新品已上市,为争夺市场份额,商家纷纷拉长销售战线,然而在大部分品牌价格下调的情况下,秋装新款依然受到“冷落”,业内人士认为,秋装上市初期大都会出现市场不景气现象,同时,网购热潮和迅速扩张的快时尚品牌也为商场女装销售带来不小的冲击。

秋装初登场 市场待升温

本报记者 武姣

秋装新品悄然上市

从8月初开始,女装秋季新品已陆续上架,记者走访发现,目前,在郑州市各大商场女装柜台,秋季新款占绝大多数,甚至有些店内已经看不到夏装的踪影。

“郑州的秋天非常短,所以秋装都会抢先上市,当下店内新上的秋装已经是第5波了。”郑州华润万象城购物中心欧时力品牌负责人表示,秋装上市一年比一年早,主要是市场竞争越来越激烈。

“8月底、9月初正是买秋装的时候,大概再有两周,皮衣、羽绒服也都要上架了。”王府井百货郑州店百家好品牌负责人表示。

据了解,商场内秋装新款大都原价销售,有些店内持会员卡也不能享受折扣。商家普遍表示,秋装比夏装利润大,尽管销售周期短,但大力度折扣也要等到季末。

在已经上市的秋装新品中,欧根纱面料、繁复印花等依然是流行元素,收腰A字裙、长款针织衫和中性外套等被各大时尚杂志称为今秋必备单品,不过,由于季节特殊性,消费者在囤货的过程中,应将注意力多集中在实用性强的打底或外套上,避免购入过多易过时的单品。

销售热潮尚未到来

“去年买一条可以在冬天穿的厚打底裙得花一千多元,今年同样的面料、款式,九百多就能买到。”郑州华润万象城购物中心欧时力品牌负责人表示,今年欧时力价格较去年降低。

郑州国贸360广场拉夏贝尔品牌负责人表示,“我们今年的秋装整体价格比去年降低了30%,同时更新频率加快了。”

有数据显示,与去年同期相比,今年中高端女装的零售价普遍下降10%左右,出现涨价的品牌寥寥无几。按常理分析,价格下调的情况下,新款女装应该受到消费者追捧,然而,事实却相反,郑州市市场大多数女装品牌秋季新款卖得并不是特别好。

“我会去逛逛看看,但不会买新上的秋装,因为买了也穿不了,天气还会热一阵子,而且现在买了过一段时间再打折岂不是不划算?”市民小周说。对于价格敏感的消费者而言,会把高性价比放在首位,秋装价格下调对购买欲影响并不大。

业内人士认为,由于目前天气尚未完全转冷,大规模打折的夏装仍具价格优势,秋装新款中尽管有些仍以短袖为主打,但面料稍厚,预计

过了中秋节,秋装会迎来销售高峰。

调整策略寻求突破

统计显示,2014年上半年,全国百家重点大型零售企业服装类商品零售额呈现同比下降1.8%,增速较上年同期低6.1个百分点。

随着消费者逐渐成熟,不少女装品牌商表示生意难做,之前培养出来的忠实消费群体已被电商和快时尚品牌分流。某知名女装品牌河南区代理商透露,近两年女装少淑品牌销售情况不容乐观,都是在走下坡路。一方面是高库存的问题,另一方面则是品牌设计和营销策略同质化严重。

有分析人士认为,事实上,秋装降价在情理之中,成本虽然持续上升,但为了增加销量,商家不得不减少利润。但如果部分女装依然相互抄袭,品牌形象越来越模糊,那么,秋季新品上市后,服装企业也难有新的开始。

专家表示,服装行业仍处于重构过程中,诸多女装品牌需提高产品设计能力,定位清晰,以高性价比为诉求核心,突出自身优势来提升竞争力,在电商与快时尚夹击中寻求出路。

消费资讯

周大福携手权志龙 掀“饰尚”狂潮

本报讯 近日,珠宝商周大福宣布与权志龙(G-Dragon)合作,给广大消费者带来市场潮流饰品。

风靡亚洲的权志龙是一位才华横溢的歌手和全能创作人,在演艺界他创造了独一无二的风格,令人耳目一新;在时尚界,他的一举一动被媒体及大众称为“流行缔造者”、“最佳魅力先生”。

周大福一直来都注重以品质诠释价值,以设计解码时尚。所以合作产品会交由权志龙亲手设计,保持纯粹的GD Style,成就“饰尚界”最具含潮流的合作。

据悉,周大福X G-dragon系列产品已于8月中旬在全国指定分店及网络店铺开始发售。9月1日~15日,周大福官方微博与官方微信平台将同步开展线上活动,参与即有机会获得权志龙9月21日上海粉丝见面会门票,与原本遥远的男神面对面亲密接触。还有香薰套件、特制陶瓷杯等精美礼品相送。(丁冬洁)

赫优仕百货 入驻郑州世贸购物中心

本报讯 8月28日,位于陇海路与钱塘路交会处的赫优仕百货正式开业。赫优仕百货入驻郑州世贸购物中心仪式暨开业典礼举行。

多年来,郑州世贸购物中心始终以科学的管理、优质的服务、创新的理念、放心的产品,打造出具有影响力的一流购物中心。在郑州世贸购物中心总经理马朝明看来,赫优仕百货的入驻,正是对这种理念的践行与坚持。他认为:“世贸倾力打造的集时尚魅力、典雅风尚于一体,汇聚名品名牌以及综合消费的赫优仕百货,一方面要能够满足广大消费者日益提升的消费需求,另一方面也要成为郑州市最具核心辐射的购物广场。”

据了解,赫优仕百货是郑州世贸购物中心引入的美式百货公司模式,首次引入了先进的COSTCO大卖场管理,开创百货与量贩错位经营的多元模式。赫优仕百货定位为中高端时尚百货,包含优品童装馆、精品女装馆、时尚丽人馆、时尚绅士馆、名品女裤馆等8大主力业态,经营范围涵盖男装、女装、皮草、内衣家居服等品类。(张涵秋)

安吉尔新品发布

本报讯 8月25日,安吉尔在深圳召开新品发布会,与品牌全新代言人范冰冰共同倡导高品质健康饮水理念。与此同时,安吉尔还在活动现场正式发布和美国陶氏化学战略签约,共同推动净饮水行业全球化发展,并推出战略新品“A6净饮水机”,至此安吉尔确立了进一步提升品质的战略方针,为更加高端化、专业化、品质化的品牌发展方向迈出了坚实而重要的一步。

作为安吉尔战略级新品,“A6净饮水机”上市以来为安全、健康的净饮水行业加入了“高端”、“专家”的标签。尊贵的外形、舒适的配色、完美的机械构造、世界前列的安全和净化标准,安吉尔为“高端净饮水专家”给出了完美的诠释。

安吉尔创办于1992年,从第一台净水器到现在,22年来,安吉尔始终致力于提供品质过硬的净饮水产品,凭借行业领先的技术和高品质的产品,获得了众多消费者的满意。(丁冬洁)



姣姣带你吃郑州

栏目记者 武姣

TigerPizza: 嚼不完的披萨香



在蓝湾湾临东风路的一条商业街上,有一张新鲜的面孔格外引人注目,悬挂于三层墙体的店面Logo时尚别致,透明的落地窗内,三五年轻人在慵懒的灯光下喝茶、聊天,享受着美妙“食”光。8月25日,本期试吃团成员准时赴约,认识了这家名叫TigerPizza的新朋友。

TigerPizza将浓厚的商业气息拒之门外,营造出轻松、惬意的氛围,让每一位食客都能随意地把控心情。稍作休息后,试吃团成员被一股诱人的披萨香味吸引过去,他们竞相驻足在开放式厨房窗口和大厨们交流起来。“和平常吃到的披萨不同,这种尺寸的披萨制作起来是有一定技术含量的。”面对食客的好奇心,一位爱笑的大厨自信地说。

从揉面团、发酵、成型、配料至进入烤箱,每一道程序都能看出大厨的娴熟与专业。仅仅4分50秒的时间,当24寸大的披萨新鲜出炉时,试吃成员露出了既惊讶又幸福的表情。

“色泽金黄,饼底薄脆,香酥可口。”第一口下去,试吃成员路先生就给出自己的评价。“轻轻咬一口,里香外酥,馅儿很饱满,奶酪还能拉出很长的丝来。”试吃成员honey(微信昵称)说。

活动当天,试吃成员分别品尝到了老虎特色、麻辣意大利、夏威夷和三文鱼四种口味的披萨,除了这些“硬菜”,由鸡翅、薯条、乳酪棒组成的小吃“能量塔”和金枪鱼沙拉以及热柠檬茶,也都受到试吃成员的一致好评。

“我们的披萨不仅从尺寸上实现创新,而且还增加了多种沙拉口味,同时,饼底无油,保证纯手工炮制。”TigerPizza副总经理陈琦介绍说,TigerPizza的厨师专程从国外培训过来,并使用进口奶酪。此外,TigerPizza三楼酒吧未来将不定期举办各种主题Party,开业期间消费者进店即送任意款沙拉券。

金鑫集团爱心助学特别行动启动

本报讯 大爱携手微公益,温暖寒门学子心。8月22日,由洛阳金鑫集团、河南省金鑫爱心教育基金会、鑫融基投资担保有限公司共同发起的一年一度的“爱心助学特别行动”盛大启动。来自不同地区的20名品学兼优、家庭贫困的贫困大学生,每人获得3000元爱心助学金。

据悉,2014年“爱心助学特别行动”由金鑫集团、河南省金鑫爱心教育基金会、鑫融基投资担保有限公司发起,将向贫困学生捐助共计150万元。除了本地活动,其他助学善款还将定向资助洛阳市涧西、宜阳、孟津、偃师、新安、汝阳、洛宁等7个县(市)区的近千名贫困大学生。

金鑫集团董事长永安说,17年来,金鑫集团在做大做强企业的同时,积极履行一个民营企业的社会责任,一直在积极推动社会各项公益事业的发展,累计捐出善款近亿元。之所以行善,之所以为爱而行,不是简单做好事,而是承担社会责任的一种表现。企业已经连续多年坚持开展爱心助学活动,以后还将继续努力做洛阳民营企业中的爱心榜样。

据了解,洛阳金鑫集团有限公司成立于1997年10月,始创于金鑫珠宝。历经17年的风雨历程,已发展成为集珠宝、金融、地产、矿业于一体的多元化产业集团。如今,四大产业齐头并进,各绽异彩。金鑫集团正在以金子般的爱心回报社会。



金鑫集团参股的鑫融基投资担保有限公司成立于2006年9月,是洛阳市首家由政府出资引导、民企投资共建、市场化运作的担保机构。经过8年的发展,注册资本达10亿元,成为全省最大的由政府出资引导、民企主导的担保公司,并跃居全国民营控股的担保公司前三强。责任至上,爱在歌唱,鑫融基在不遗余力助推中小企业发展的同时,还累计为扶贫助学、抗灾救灾等公益事业捐款1000多万元。

2009年12月,金鑫集团董事长永安自筹资金500万元成立了河南省金鑫爱心教育基金会,旨在凝聚社会各界的爱心力量,援助贫困大学生和失学少年儿童,弘扬爱心助教精神,积极推动社会公益事业,促进社会和谐、健康发展。聚爱于心,助困于行,自成立以来,基金会已捐款870万元,资助学生近5000名。(丁冬洁 杨秀娜)

恒大粮油产品正式上市

本报讯(记者 黄晓娟 文/图) 8月28日,恒大粮油举行产品上市发布会。首批产品为恒大绿色大米、恒大有机大米、恒大绿色菜籽油、恒大绿色大豆油、恒大有机菜籽油、恒大有机杂粮。产品主打绿色、有机,绿色产品严格控制化肥残留;有机产品使用100%农家肥。

恒大集团副总裁刘永灼在发布会上表示:“在8月27日的亚冠赛场上,‘恒大粮油’品牌首次亮相。今天,我们正式推出恒大粮油系列产品,恒大粮油为老百姓提供放心粮、放心油。”

计划投资超过1000亿打造中国民族品牌,是第一家产业化、规模化进入现代农业的大型企业。现已投资近70亿建设并并购22个生产基地,全面布局大兴安岭生态岭“岭西”——内蒙古呼伦贝尔大草原,大兴安岭“岭南”——内蒙古兴安盟国家重要农牧业绿色基地,大兴安岭“岭东”——黑龙江省齐齐哈尔、黑河、绥化、双鸭山国家大粮仓。

此次上市的恒大粮油所有产品来自“大兴安岭生态岭”世界黄金纬度产区,无污染土壤、水源、空气等构成农作物最佳生长环境;所有产品确保从选种、种植、管护、收割、收购、加工、包装、运输、销售等全产业链流程由恒大管控,所有

油品均纯物理压榨,玻璃包装;所有产品100%非转基因、绿色、原生态,有机产品覆盖大豆、大米、杂粮全产业链。

秉承恒大“民生为本、产业报国”理念,恒大粮油将服务“三农”,反哺“三农”。恒大粮油提高耕种效率与组织活力,推动农业现代化;促进当地产业发展,保障就业、提高待遇,惠及民众。

作为中国第一家整合上下游全产业链的特大型现代农业企业,恒大坚持以“质量至上”为理念,坚定实施“食品安全战略”,扛起“拒绝转基因”大旗,为国家食品安全贡献力量。同时,恒大粮油将通过规模化、产业化,提升中国农业产业竞争力和盈利水平,开创全球全产业链新格局。

