

商家与商家“明争”，商场和商户“博弈”，零供间“暗斗” 年末商业“战火纷飞”



商场 vs 商户：到底是谁在打折促销？

商场和商户，或许是一对天生“冤家”，一方面要“同呼吸共命运”，另一方面又要暗中较劲，相互“博弈”，寻找利益平衡。

而近日“万尚百货商户集体罢营业”事件，无疑是这种“博弈战”的极端表现。12月19日，该商场四百多户商户集体罢营业了，冲突的焦点就是，因为刚刚营业，加上圣诞、元旦将到，商场要求商户打折促销，而且要求10%的店内面积要做4

折促销活动，但商户们认为，“具体打几折商场不应该强制，而且营业额分成合同中也没有涉及，还应延长合同期和免租期。”

商场想打折促销吸引人气，商户又不愿承受如此大幅的促销，这场“战火”自然被点燃。这样的事件不是唯一。在IT卖场、在建材卖场、在家居卖场，商场和商户之间的“博弈”可以说从未消停，只是到年底时表现得更为突出。

供货商 vs 零售商：一直在悄悄“暗斗”

近日，家乐福和康师傅的“断货”风波发生引起了广泛的关注。

“其实，作为大型商超，家乐福腰板够硬，一般的供货商都愿意跟它合作。”省城经开区一大型超市张姓负责人告

诉记者，康师傅和家乐福都是同行业中的“大牌”，有很多可以合作的伙伴，多一个少一个无所谓，所以能够公开“叫板”。

但是，对于一些非大牌零售商来说，接到调价通知后意味着只能乖乖涨价。在采访中，不少小的零售商都跟记者抱怨：在供货商面前没有话语权。“厂家说是成本压力，消费者也看不到，对零售行业来说，涨价不是个好消息。”

业内人士分析，供货商、零售商作为商业模式上的一环，既是合作关系又会出现矛盾，应该均等地分享价值链带来的利润。

“年底了，消费的黄金期来了，商场中的“商战”也近乎达到登峰造极的程度。不管是商家和商家的公开竞争，还是商场和商户之间的“博弈战”，抑或是零售商与供货商之间的暗中较劲，处在年底的关卡，这些平日里或还仿如“涓涓细流”的商战开始“白热化”。 记者 沈娟娟 宛月琴

商家 VS 商家：“战争”已经蔓延到情人节

促销战、店庆战、开业战，混乱的12月！这是省城某大型商场市场部人员用了一个月之久的QQ个性签名，“太贴近自己的生活了，估计这种状况还得持续一段时间。”

昨日，记者在省城几家大型商场看到，穿着类满150送200，黄铂金每克优惠30元，名表区满2000立减300等促销海报挂满了商场的墙壁。

每到节假日，商家的种种促销手段已经不再新鲜，尤其是年底，圣诞节、元旦、春节等节日接踵而至，商家的促销自然也是一波接着一波。昨日，记者了解到，虽然

现在圣诞“商战”正在进行中，但是“战火”却已经“烧”到一个多月后。

某大型百货这段时间的促销广告就是其中一个很好的例子，在“欢度圣诞”的同时，还没忘了“喜迎元旦、春节、情人节”，光是这一个商家，就已经为年底的“商战”制造了四轮“冲击波”。

“换季、提升业绩、刺激消费等种种因素，决定了年底是商家眼中的黄金促销时机。”业内人士分析，加上今年物价上涨，消费者对价格因素更为敏感，打折促销是让消费者购物的“杀手锏”。

一直被模仿，从未被超越 商之都吹来“营销旋风”

“就是挂一颗钉子，我们商之都也有自己的规范。”11月底，在接受采访时，商之都有关负责人表示，商之都的营销在业内也一直很有名，有自己的独创性，成立快15年了，商之都的营销“一直被模仿，从未被超越”。

樊立慧/文

一出生就风华正茂

商之都诞生开始，就显示出与众不同。1995年12月28日，商之都旗舰店开业，全国商业劳模王淑贞、邓传英、刘淑琴、卢秀岩、董克禄、黄文改、孙喜燕、肖志英、冯颖九人为开业剪彩并现场示范、授徒。在崇尚模范的那个年代，商之都的这一举动引来了各方关注，用万人空巷都一点不夸张。

除请来劳模之外，开业当天举行的升旗仪式，由商之都女子礼仪班完成，15年每天坚持升国旗，在全国是唯一的。

商之都开到哪里，升旗的传统就传承到哪里。这不，今年9月25日，商之都宁国购物中心开业，整齐的女子礼仪班完成了在安徽的县域经济区域宁国的升旗，引来了当地人的侧目，肃穆的仪式开始的一段

在徽商故里的新商业传奇。

开业有创意，店内的布置也有着自己的创意，春夏秋冬各有风采，眼下正迎着圣诞节，高的圣诞树、红的圣诞帽、到处存在的15周年司庆喷绘，给人浓烈的节日气氛。

屡屡开创业内奇迹

商之都的营销创新一直在业内颇有口碑，传统的“幸运30分”则成了业内营销的保留项目，目前，商之都各个商场将这个传统“曲目”贯彻下去。

2005年3月12日和13日，商之都推出的第一届“零利风暴”隆重登场，2天时间里，安徽商之都合肥店取得了1700万元的骄人业绩，并荣获2007年中国广告案例报纸类策划金奖。

金融危机之时，推出的“VIP之夜”，火爆全城。“店内的POS机都快刷死机了，客人太多，到凌晨2、3点我们才关门。”此次活动受到央视的关注和报道，该负责人介绍。

商之都也知道如何借力打力，积极抓住有关事件做文化营销。上周末，“领show15载，星耀庐州——”商之都与紫罗



制图 方倩

兰家纺同庆15周年大型明星见面会相约在商之都合肥旗舰店，红楼明星于小彤、蒋梦婕引爆了合肥的追星气氛。

骨子里的创新基因

创新不是从天上掉下来的，需要集体智慧的碰撞，商之都的创新更像是骨子里的基因。

“我们内部的气氛非常民主，不管谁想到好点子，我们都会用，而且有奖励，商之都从开业之初到现在，一直崇尚的都是五湖四海的精神，是各种经验和文化的融合，有碰撞才有火花，才能源源不断地产生新的思维。”

思维有碰撞，也需要有创新的来源，今年8月14日，商之都首批MBA开班仪式在安徽工商管理学院教学楼举行，选拔骨干丰富自己的理论知识，让商业管理理论更系统化。这也为下一步的创新奠定坚实基础。

今年新房销售额或突破5万亿

国家统计局数据显示，1~11月，全国商品房销售额为423万亿元，同比增长17.48%，接近去年全年44万亿元的销售水平。根据历史数据并结合目前销售形势推算，今年全国商品房销售额有望突破5万亿元，可能达5.3万亿元。

由于企业集中报送数据等原因，12月商品房销售额环比增幅通常较大。从过去十年情况来看，除2009年12月商品房销售额环比增长79.62%外，其余九年环比增幅均在100%以上。 计局

“中投二号”正式挂牌 央企或迎来整合高潮

筹备多年，备受业内关注并被誉为“中投二号”的中国国新控股有限责任公司22日正式挂牌亮相。综合媒体分析，预计国新公司的成立，将承担国资委解决央企重组的重任，央企也或将正式进入一个新的整合高潮期。

成立大会上还传达了国务院关于组建中国国新控股有限责任公司有关问题的批复，宣布谢企华任国新公司董事长，刘东生任国新公司总经理(法定代表人)。 杨威

茅台“限价令”被指走过场

在宣布出厂价上调20%仅仅5天后，贵州茅台集团总经理袁仁国20日在2010年度经销商联谊会上指出，明年1月1日茅台酒提价后，实行“限价令”，普通茅台酒销售价不得超过每瓶959元。

“茅台之前也曾推出过限价令，但最后对经销商的涨价行为也没采取有效措施。茅台推出‘限价令’更多的是从社会责任和品牌形象来维护形象。”资深营销策划人、赢道顾问快消品营销中心高级顾问穆峰对记者表示。

昨天，记者走访了多家茅台零售终端，“缺货”依然是各家超市经销商抱怨的焦点。而对于“限价令”，不少经销商表示有所耳闻，目前的零售价均高出茅台厂家给出的限价，在超市，53度飞天茅台的零售价普遍在1380元。陈琼

芜湖顺荣昨“闯关”成功 皖上市公司增至69家

昨日，证监会发公告，芜湖顺荣汽车零部件股份有限公司(首发)获通过，继鸿路钢构之后，芜湖顺荣将是安徽第69家上市企业。

生产汽车零部件的芜湖顺荣，主要客户包括奇瑞、江淮、吉利、长城、华晨等整车生产企业。此次芜湖计划发行1700万股，预计募集资金投向“汽车塑料燃油箱改扩建项目”，该项目投资总额为2.5亿元。 记者 樊立慧