

湖南品牌推广活动启动

分期付款购物将可享政府贴息 餐饮业将发消费券



5月21日,由湖南省商务厅主办、湖南家润多超市有限公司承办的“推广湖南品牌,打造零售湘军”——湖南品牌推广活动启动仪式在家润多赤岗店前坪举行。

省商务厅副厅长吴宜彪在致辞中提到,政府将在今年着力支持本土企业、本土品牌的发展,以拉动湖南地区经济增长。据悉,我省今年湖南品牌的销售额一季度实现了13%的增长。

■记者 朱蓉



5月21日,湖南品牌推广活动启动仪式上,市民正在展台前试吃。 记者 朱蓉 摄

湖南“吃货”今年节日多

人山人海的消费者,琳琅满目的商品,通过展会形式拉动商品的销售以及品牌推广成为拉动商品消费最成熟的方式之一。据了解,本次湖南品牌推广活动将以展会的形式集中向消费者展示辣妹子、唐人神、金健等在省的100余家省内知名品牌和他们在市场上的拳头产品。

会上,省商务厅商贸服务管理处处长刘飞介绍,展会将成为今年政府拉动省内消费力的主要途径之一。“今年,我们将在省内14个市州轮流举行展会,首先在省内推广湘籍品牌,并以此促进一定的内需消费。”刘飞说。

湘西自治州经济学家廖

诗岩认为,在品牌的推广上,应善于整合社会各阶层的合力,政府组织的多方位展会就是一个整合各种资源的较好平台。展会,将一大把的湖南品牌进行集中,让品牌合力得到最大程度的释放,对于促进消费、促进品牌发展都有很大的好处。

据了解,除已正式启动将覆盖全年的湖南品牌推广活动外,中国厨师节、第八届中国美食文化节、湖南名优特产博览会以及湖南联合博览会等都将以展会的形式进行。无论是“吃货”们,还是生产各类食品的厂商,在下半年接连上演的各种“美食展会”中,都将有“收获”的机会。

政府贴利息帮你买东西

截至目前,银行业针对商品开通的信用分期付款业务还主要集中在汽车、3C、家电等耐用品的消费市场上。买车可以分期付款,买房可以分期付款,可以想象“快消”类的商品也能实现分期付款吗?

相对于耐用品的价格高昂,快消市场上的产品价格相对偏低,因此购买商品时,消费者往往“宁愿不买或少买,也不想多花因为分期要付的利息”。对此,刘飞透露,下半年商务厅计划采取“政府贴息”的形式来促进消费者在购买商品时选择“信用消费”。

“计划在省内选择一些较大的消费品牌,在一些金额相对大一些的商品中开展信用消费。”刘飞说,消费者一次性要从钱包里掏出

来的钱少了,消费的动力也就相对大了起来。

工商银行湖南省分行牡丹卡中心经理刘萌介绍,截至2012年末,工行的购车分期付款业务交易额已达19亿元,成交笔数为8700多笔,成交金额为前一年的7倍多。“火爆的增长势头说明了省内消费者对信用分期付款这一业务的接受度和喜爱。”刘萌说。

推彼及此,如果心仪已久却价格昂贵的连衣裙只需一个月付出不到200元,如果想买给父母的按摩椅一个月只需不到300元,你是否还会因为“囊中羞涩”而对这些商品望而却步?如果日常商品能够“分期付款”,对湖南省的消费市场来说,无疑将会有一个很大的拉动。

记者手记

品牌就是消费力

每个消费者都有这样的体会:在超市琳琅满目的货架上,同类产品比比皆是,而促使消费者做出购买决定的,往往是眼前产品的品牌是否够响亮。“推广湖南品牌,打造零售湘军”,商务厅牵头、家润多参与的这个活动,抓住了消费经济中的关键节点,因为品牌就是消费力。

品牌在消费领域中的作用直接而有效。最显著的例子就是当前奶制品行业中,国产奶粉节节败退,国外奶粉却供不应求,以至香港出台奶粉限购令。原因无他,就是因为国产品牌影响力已成负值,即便国产奶粉近在咫尺,消费者也不愿万里要从国外采购奶粉。品牌的力量就是如此不可思议。

在生活节奏越来越快的当今,人们消费时已经没有时间做太多的考虑,认品牌,已经是消费的第一冲动。苹果、三星在手机行业,可口可乐、百事可乐在饮料行业,无一不是品牌神话的胜利。因而通过推广、树立品牌,其对消费力的拉动作用无可限量。而品牌影响力建立的直接成果就是获得较好的销售,这无疑对于零售业会产生持续而强劲的推动力。因而推广、树立一批湖南品牌,必然会造成一支零售湘军。

■记者 李庆钢

用“不要钱”促进湖南餐饮

“消费停止了,工厂也就死掉了。”谈及近日“愁云惨雾”的餐饮消费业,刘飞如是说道。他介绍,应当用政府给予补贴和奖励的形式促进省内餐饮业的消费,发放一定数额的“消费券”成为良策之一。

刘飞认为,“反对铺张浪费,并不是要降低消费者的消费水平和生活质量,而是需要鼓励大家按照自己所需的消费层次进行消费”。就省内具体情况而言,每家餐馆、酒店的服务设施成本就有高有低,消费者也有不同层次,高档设施闲置从某种意义上说,也是一种浪

费。“可以通过厉行节约降低餐饮业的经营成本,‘光盘行动’、‘按客人多少点菜’、‘加强厨房管理’等措施都可以达到提倡勤俭节约的目的”。

有了免费的消费券,鼓励省内消费者大胆进行符合自身消费需求和层次的餐饮消费,给省内“空桌迎客”的餐饮行业带来人气,是促进省内消费的手段之一。据了解,我省服务业的产值占省内GDP不到40%,今年的目标是将其提升至50%。“这小小的10%,对我省的服务业来说,也是巨大的推动。”刘飞说。

“湘品出湘”是个大趋势

虽然说,酒香不怕巷子深,但现在好的商品太多,想要在市场上争得一席之地,当然还得会“王婆卖瓜”。刘飞透露,今年省商务厅将借助海航家润多的平台,组织湘籍品牌在全国范围内开展专场演示活动。

善于“走出去”也成为湖南“名品”辈出的一大法宝。走出国门,远销欧美的“辣妹子”已是中国驰名商标,销售网络遍布全国近30个省、直辖市。辣妹子食品股份有限公司负责人曹磊认为,展示湖南品牌,平台十分重要,以政府牵头组织的“推广月”活

动就是个好平台。

据家润多副总经理刘立坚介绍,2012年,家润多21亿元的总体销售额中,湖南品牌贡献了3.5亿元,共计上架品牌达到150个。这一数字也表明了湘籍品牌在全国消费市场上强有力的竞争力。

刘飞透露,除了将主动组织湘企参加如肉类博览会、糖酒博览会等全国性质的展销会,还计划在广州、深圳等地进行湘菜原材料的推广与销售。“让湖南品牌走出去,打响知名度,以利于获得更大市场份额。”

经济信息

电商新战局爆发 国美在线携数千品牌掀“5月大惠战”

国美在线携数千品牌掀“5月大惠战” 电商或进入“遭遇战”时代

国美在线新闻发言人彭亮对外宣布,5月22日至6月5日,国美在线全面启动主题为“5月大惠战”的促销活动,届时全场数万款商品在底价

基础上全部直降让利,家电3C平均降幅达三成,综合百货类低至一折,持续20天的5月大惠战整体让利规模超10亿。

活动期间,涵盖了大家电、3C数码、生活厨卫及日用百货等在内的商品降价力度

丝毫不亚于店庆,例如一款创维39寸LED液晶彩电逼近2000元历史最低点,佳能(Canon)EOS600D(EF-S18-55IS)单反相机(黑色)仅售3899元击穿全网价格底线。

电商或进入“遭遇战”时代

对于网购市场频繁的价格战,国美在线董事长牟贵先表示,“受去年815、双11等大大小小的价格战影响,今年难以出现多家电

商主动比价的局面,不过由于各大电商已经形成自己的促销格局,主要促销节点也几乎相同,因此,电商行业将逐步迎来密集的‘遭遇战’。”

“从当前行业发展趋势来看,无论是在淡季或是旺季,电商遭遇战将成为常态,实际上这也反应出行业发展从以前的草莽纷争,开始进入到精细化营运的阶段。”牟贵先表示,“不管别人打不打,每月18号国美在线都将打出‘巅峰时

刻’。”

业内人士表示,进入2013年,各大电商在后台挥舞低价屠刀的同时,却也各自在后台暗中较劲,这对于电商的“内功”而言将是巨大考验。此次5月大惠战活动不仅再次让市场沸腾,也将提前拉开电商遭遇战的序幕。