

# 商家大放价 市民忙碌购



尽管“五一”小长假只有短短三天假期,但是在商家看来魅力依然不减,在市民眼中的节日影响力不容小觑。

节日期间,苏州人民商场和家电广场向苏州市民推出优惠大放价促销活动。潮流服饰满减劲减,珠宝首饰特惠劲折;家电广场高端智能正品行货全场7.5折起,冰箱、洗衣机、空调、电视机、钢琴、厨卫、热水器、小家电、按摩椅、保险箱、家庭影院、电脑、办公用品(可累加,特价除外)全场累计购物满990元加赠100元,上不封顶……一系列活动吸引着人们的眼

球,更有银行刷卡再优惠,消费满500元再活动优惠基础上再减100,给人们带来十足的惊喜,让人们买的忙碌买得开心,也同时为五一经济做足做强。

据统计,小长假第一天,客流量是平时周末的2倍,销售额达到平时周末的1.5倍。

商家诸多知名家电数码品牌,在五一小长假推出一些盛大开业、新品发布、首发预定等活动颇具震撼力。诸如高端智能正品行货全场7.5折起活动力度超大;家电广场全场累计购物满990元加赠100元,上不封顶,指定日刷卡再享劲爆折扣;索尼旗舰店盛大开业,OLED 强大阵容推出,5月1日当天购索尼OLED系列还可获赠豪礼,购三菱电机(限ZFJ以上挂柜)及所有柜机赠送前置过滤器,购三菱电机一柜二挂(挂柜为RFJ)赠送吸尘器。

“五一”小长假伴随着初夏的到来,每年五一假期都是夏装上市时节。在人民商场看到,节日前商场就早早地备足货源,春装、夏装、婚庆装、职业装、运动装等货品齐全,琳琅满目,在现场顾客挑选的、试穿的、开单的、排队付款的,人头济济,好不热闹。长假第一天,服饰类销售就早早突破100万元,小长假中人们服饰购买需求首日就被全面引爆!劳动节也是踏青季,于是各种踏青装备、运动休闲服饰非常热销,每天销量达到平时5倍以上。

节日里,黄金珠宝首饰依然与单品类销售额的榜首,钟表饰品也是销售可观,每次轮到节假日,黄金珠宝首饰总会拥有一大批忠实执着的消费群体。许多偏爱黄金的消费者表示:“节日里其实也没什么要买的,就趁着促销优惠多,买点黄金吧。”想来,她们应该是节日里的常客。

在黄金珠宝区域现场,经常能看到全家出动进行选购的家庭,或是亲朋好友中正好有小孩子快满月或周岁了,来选个生肖挂件或金锁木鱼的,当礼品赠送;或是家里子女快结婚了,来选点彩礼或嫁妆;或是青侣间节日休闲之余,来选上一件个性配饰当做定情物……节日首日,黄金珠宝类销售笔数早早突破300笔,销售突破100万元。(过倩 苏佳)



## 华为荣耀10 国美首发全渠道开抢

作为AI手机领跑者的华为荣耀,旗下年度美学旗舰荣耀10于4月19日在上海东方体育中心盛大发布,于AI摄影功能上带来重大突破,成为年轻族群的潮流标签。华为荣耀年度旗舰发布会国美网上商城同步进行,4月19日到4月26日期间国美全国门店及网上商城接受预定,4月27日当天国美 & 荣耀品牌日大型活动开幕,10点08分荣耀10正式开售,商品低价,嗨爆全网。

**荣耀品牌专场 商品低价还送豪礼**

秉承推动制造业品质革命、零售品质升级,让美好生活走进亿万中国家庭的宗旨,华为荣耀年度发布会国美专场,为广大用户带来最前沿的技术、最潮流的产品、超高性价比、完美的购物体验,一站式满足智能手机用户的多样化需求。荣耀重磅推出年度旗舰荣耀10,以AI摄影加持,并延续一贯之潮流美学,进一步夯实科技潮品的定位,标配版2499元,高配版2799元,尊享版3299元。27日还将有其他畅销机型共同亮相国美,如荣耀9青春版,全屏四摄,标配版1099元,高配版1399元,尊享版1599元。

为了庆祝国美网上商城7周年及华为荣耀年度新品上市,国美荣耀专场加入众多好礼相送,例如玩转转盘抽奖赢取荣耀9青春版;购新机赢取畅玩3x手机;活动期间参与@国美COME官微“荣耀10购出色”话题转发、互动,有望获得蓝牙音箱1个;购买荣耀10系列手机,发布30字以上评论并上传2张以上手机照片,有望获得自拍杆1个,还有200元荣耀指定机型优惠券任意领!

**“家美季”优惠贯穿全月 服务刷新标杆**

作为央视“国家品牌计划”的一员,三十多年来,国美与众多品牌制造商共同成长,成为千亿级企业。值得一提的是,在“家美季”期间,国美将联合“家·生活”联盟的100个品牌持续推出4.18国美网上商城生日惠、4.21国美超级内购会、品质低价嗨爆五一、5.15国美家庭日一系列钜惠活动,优惠让利,贯穿全月。

除爆品和极具竞争力的价格,国美依然将服务和体验作为落地共享零售的重要工作。在服务方面,国美平台向消费者郑重推出“买贵补,晚结账,不满意退”十字承诺。消费者购买由国美负责配送、安装的自营家电商品,因国美方面原因导致送货延误引发顾客投诉,超出约定时间2小时的赔付顾客100元红包/单。消费者在购买国美自营家电商品,3C商品自实体店开发票之日/网购自订单“妥投”之日起7日(含)内,传统生活家电自实体店开发票之日/网购自订单“妥投”之日起30日(含)内,商品未使用或使用中出现质量问题,消费者持购物发票原件(质量问题凭厂家鉴定单)可享受退货服务。

让每一位消费享受到好产品、好服务,刷新全行业服务标杆。(张勇 金刚)

## 有一种致命诱惑叫穿白衬衫的男人

那时候爱上一个人不是因为你有车有房,而是那天下午阳光很好,你穿了一件白衬衫!

白衬衫,几乎是每一位男士接触到的第一件正装单品,看似简单,魅力却始终不减。当年稚气未脱时,白衬衫吹拂着青春岁月的清风,带着少不经事的憧憬;而今年岁渐长,白衬衫依然是支撑人们气定神闲的力量,走路带风的底气。

白衬衫可以有千般面目。棉的挺括,丝的轻盈,麻的洒脱都可以写进一件白衬衫里。穿白衬衫的男人可塑性可塑性,可庄重亦可性感,进攻或退守,举手投足间自有一种“我不说,但你也懂”的魅力。

女人天生对穿白衬衫的男人没有免疫力,纵然时光流逝,它依然是最能虏获少女心的单品。正如周迅曾经为一个喜欢穿白衬衫的男人所深情歌唱:“他喜欢穿白衬衫,他的固执就是浪漫,他说话的速度比蝴蝶,笑声占了魅力的一半。”她们不但喜欢看男人穿白衬衫,也期待像电影里那样,自己穿上男人宽大的白衬衫,闻着他的烟草味道。有很多妹子感叹说:“只有把白衬衫穿的正正好看的男人才是真的帅气!”将白衬衫穿上检验真男神唯一标准

的风口浪尖。今天,小编采访苏州人民商场雅戈尔专柜的营业员后,索性推荐两款最容易让你有男神气质的白衬衫。

白衬衫因其白而难以坚持,也因此难以坚持而显得珍贵。白衬衫最让人赏心悦目的是白,最让人揪心的也是白;一旦洗涤、收纳不当就容易发黄,毁了好一件白衬衫的颜值。白衬衫的颜值如何永葆?雅戈尔品牌衬衫专家爱动脑,研发出持久白衬衫,其更白,面料白度最高160度;更清爽,不易泛黄,亮白如新;更耐穿,50次水洗,历久弥新,白衣如雪,来去如风。

与此同时,雅戈尔更设计出一款DP王者归来系列。讲真,小编第一次看到“DP王者”这个名字时,被它的霸气深深地震撼了。到底该有多自信才敢在衬衫王国里称王?且来探究个究竟。首先,它是DP免烫衬衫;其次,它是免烫最高支(140支)的DP免烫衬衫,突破80-100支的技术壁垒,是成衣免烫专家小雅在免烫领域的又一重大突破;再次,它选用的是新疆阿克苏产的特级Awatui长绒棉,高纱支带来柔滑到飞起的亲肤触感;再其次,在



新疆长绒棉的基础上研发出“强韧棉Tough Cotton”新配方,比常规纱线强度高15-20%,更耐洗耐穿;最后,采用全素衬工艺(对衬料两侧压缝、袖窿、肩缝、后复司、大小袖叉等9大缝制部位创新加持素衬工艺),赋予整件衬衫柔性骨架,经成衣DP免烫处理后更有风骨,更挺括。

探究完这些,是否觉得“DP王者”之称名副其实?小雅要藉此带给爱白衬衫的男士更美好的穿着体验:挺括而柔软,白而精致,白给别人看,舒服给自己。(王君云)

## 国美首发美菱复式对开M鲜生冰箱



近日,国美与美菱携手掀起高端冰箱市场风暴,国美首发行业首款复式对开冰箱——美菱M鲜生639WUP9BA,当天国美同时启动“千店封存”活动,重新定义健康保鲜,将旺季高端冰箱市场推向高潮。

通过国美渠道强大的供应链优势,美菱冰箱在过去的几年实现了全面的市场突破,透过国美的大数据,国美与美菱不断优化产品结构,丰富产品线,美菱也更好的掌握住消费者的需求。美菱M鲜生639WUP9BA正是在深度研判市场和消费需求的基础上推出的一款创新产品,它现象级的“M鲜生”保鲜技术,4门4开结构的重新定义,保鲜空间的精细化,将帮助国美和美菱快速打开品质化市场并激活消费。复式对开门冰箱的创新,也开启了双方在冰箱行业新的突破口。

如何为消费者带来更好的美菱高端商品体验呢?与国美的合作是美菱集团的选择,正是看重了国美在线下体验式场景对于商品推介的强大助力,线上为消费者创造的“分享返利”模式,将更有效的促进美菱复式对开M鲜生冰箱新品的销售。国美目前已实现全国170多个门店的场景化改造工作,将美菱新品更好的融入国美“家·生活”场景中,美菱的“M鲜生”保鲜技术和结构设计都可以淋漓尽致地体现。

据悉,自4月12日起,美菱M鲜生复式对开冰箱将在国美线上线下正式销售,售价14999元。在首销期间,消费者购买美菱M鲜生复式对开冰箱将赠送美菱破壁机,并享受“保鲜半年不满意,无条件退货”的高端服务承诺。与此同时,美菱将携手国美开启“千店封存”活动,延续M鲜生上市以来掀起的“封存”热潮。据悉,美菱将在国美线下体验店进行食材封存对比试验,真正向消费者展示水分子级活鲜保鲜技术带来的长效保鲜效果,让技术看得见,让保鲜看得见。

值得一提的是,一位曾购买过M鲜生冰箱的用户马先生来到现场,并向记者展示了其在家使用环境中M鲜生神奇的保鲜效果对比。“这些食材都是同一天放到M鲜生冰箱和以前的冰箱里的,保鲜效果真的是天壤之别。”(金刚)

## 上市:同得兴3家门店同时开售枫镇大面

白汤白肉的枫镇大面按照传统要立夏开吃,2014年,同得兴枫镇大面在《舌尖上的中国》第二季亮相后,吸引了众多本地、外地顾客专程而至要求品尝。今年在“苏州双十佳面馆”评选中,同得兴面馆,参赛的同得兴枫镇大面受到热捧,要求品尝的顾客数量猛增。

“今年上市的枫镇大面品质更佳”,据肖伟民介绍,枫镇大面是苏帮面中“最难做、最精细、最鲜美”的一碗面。面汤采用肉骨、黄鳝骨、虾脑、螺蛳肉等“吊”成,味道鲜美,由于调味时不用酱油,汤汁澄清,所以称为枫镇白汤大肉面。“肉既不能太瘦也不能太肥”,要采用优质五花肉,经过梳毛、清洗等一系列步骤,加作料放到锅中焖4个半小时才能起锅,切肉也有讲究,要切成1厘米厚、6到7厘米宽的面条,达到肉质细嫩、入口即化等特点。

按照传统工艺制作的酒酿,在25度以上自然发酵后,放在面汤中香味浓郁。为精益求精提升枫

镇大面品质,同得兴严把进货关,精挑细选进最优酒酿、五花肉,今年仅酒酿进货成本比往年增长近一成。“从小长假起,同得兴3家门店同时上市枫镇大面。”肖伟民介绍,为提升环境、服务等品质,同得兴继续在苏州商业首开先河创办十全街精品面馆后,去年进驻园区。圆融时代广场同得兴园区店建筑面积达到860余平方米,规模、装修投入等创下全省专业面店之最。同得兴旗舰店也通过全面升级改造,提升苏州面的水平和影响力。

此次同得兴3家店上市枫镇大面,十全店、园区店价格与去年同期持平,嘉陵路店每碗面价格比去年高1元钱,其中,同得兴十全店每碗枫镇大面价格为30元。“经常有顾客吃了还要‘打包’外卖”。肖伟民介绍,枫镇大面加入酒酿等原料,对加工工艺、保鲜时间等要求极高,为保证品质,店内一律不“打包”外卖。每家门店每天定量制作300碗,供应时间从早上7点到中午1点。(苏佳)



镇传统时令佳品枫镇大面,已于4月29日上市。据同得兴掌门人肖伟民介绍,为方便市民、游客五一小长假品尝枫镇大面,今年枫镇大面在小长假首日上市。

枫镇大面上市比去年提前2天。据肖伟民介

## 开业:苏州名枪汇射击俱乐部28日正式迎客

4月28日,苏州名枪汇射击俱乐部正式开业,吸引了众多市民前往尝鲜。

枪支、射击对于很多人来说都只是一个梦。在中国,枪支是受管制的,普通人无法接触到枪支的,更别说真枪实弹开枪了。今后,苏州人的射击梦将会实现,一家名为“苏州名枪汇射击俱乐部”将于4月28日开业。各种“真家伙”手枪、步枪让你一圆射击梦。

苏州名枪汇实弹射击俱乐部位于苏州高新区新悦汇广场,索山公园负一层,经营面积1600平方米,是公安部队授权的苏州首家真枪实弹射击运动场所。场馆分实弹射击馆与娱乐休闲两个区域,集休闲娱乐、商务洽谈、企业培训活动于一体,配备专业和射击教练,实行一对一的指导服务。俱乐部设置

高标准射击场,可进行手枪、步枪射击运动,场所内各种娱乐设施齐全,可接待10至150人的中小团队主题活动和小型Party,是市民休闲娱乐、放松身心、实现梦想的好去处。

王先生是一名退伍军人,曾在部队工作多年,射击对他来说并不陌生,打得一手好枪。俱乐部试运行期间,王先生去体验了一下。他表示,没想到一个俱乐部拥有这么多专业级的正规枪支,而且拥有专业级的教练进行指导。

90后胡小姐而言别说真枪了,就连玩具枪都没碰过。因此,她在体验过程中是第一次碰到真枪,根本就不敢打。手枪产生的后坐力差点把她吓哭。在教练的耐心指导下,胡小姐很快克服了恐惧心理,竟打出不错的环数。她表示以后有机会还会再去玩枪。



咨询电话:68556766。(朱佳范)