



升级的年终特卖会

本报记者 施珊妹 吴晓艳 蔡明宣 董严军

刚刚结束的周末,利郎福利会现场人潮涌动。为了给现场消费者良好的购物体验,利郎甚至还阶段性限流,控制进场人数。紧挨着利郎,九牧王也租下场地,办起特卖会。而在利郎对面,劲霸、特步、富贵鸟在内的品牌扎堆“特卖”。再稍走几步的红绿灯处,柒牌特卖会亦热闹非凡。

临近岁末,长兴路上“品牌特卖一条街”的场景,早已成为晋江市民眼里熟悉且热闹的风景区。今年,除了热闹的长兴路,机场附近的“国货潮品·一齐飞”跨年消费季、晋江经济开发区(五里园)的品牌特卖会,也纷纷加入晋江特卖会阵营。

从单品牌兴起、多品牌聚拢的特卖会,到多品牌跨界联合、汇集不同品类的特卖会,这些年特卖会的业态越来越多样,也越来越常态。当特卖会餐餐大餐越来越丰富时,人们的要求亦越来越高。那些粗放、零散、没有“真材实料”的特卖会便消失在市场,而那些在产品、营销、渠道、服务等多方面不断升级的特卖会,更能满足消费者需求,在时间长河中“常红”。

群雄竞逐“特卖会”

轻运动鞋 150 元、羊绒长款风衣 260 元、可机洗羊毛衫 260 元、羽绒服 300 元……利郎福利会现场人头攒动、川流不息,场面的火爆让人叹为观止;而购物者的热情也近乎“疯狂”,从特卖会出来的消费者都提着几大袋满意而归。

“我是从福州和朋友驱车下来的,我们一行 9 人,每个人都买得满满当当。”林永清告诉记者,每年和朋友来利郎福利会,已经成了一种习惯,这是第 5 年。今年买了一套西服、一件羽绒服、几件羊毛衫。“确实很划算,所以我们每年都会来‘薅羊毛’。”

来自南平的吴女士刚从利郎福利会采购出来,便掏出手机打电话。“出来了!出来了!你把车开门口,东西太多了我拿不动。”吴女士打完电话告诉记者,自己是利郎福利会的“常客”,每年都会和丈夫来采购。到利郎福利会购物很方便,一家老小的过年行头都在此解决了。位于长兴路的柒牌特卖店,从 2017 年便常设于此。

“我们店平时是一家折扣店,到了年底便会以全年最大的折扣回馈消费者。”柒牌长兴路特卖店负责人吴钦林告诉记者,全场折扣在 1~5 折之间,毛衫折后在 50~80 元,羽绒服折后不超 200 元。

今年除了长兴路上“品牌特卖一条街”人气爆棚,特卖新军的加入,也让原本就热闹的特卖会再添人气。

“享品牌鞋服特惠,还可抽汽车大奖!”近日,由晋江市商务局、泉州晋江国际机场共同打造的“国货潮品·一齐飞”跨年消费季活动在空港商务区(和平国际广场)拉开帷幕。该活动不仅集中展示了“国潮泉州”品牌的强大力量,更通过一系列优惠措施和现场服务,为消费者带来了一场前所未有的购物狂欢。

此次活动展区面积达 3500 平方米,汇聚了安踏、特步、361°、卡尔美、鸿星尔克、斯凯奇、七匹狼、劲霸男装等 20 多家知名品牌企业。这些品牌直接跨越中间商环节,以网店批发价甚至更低的优惠,让消费者在享受品牌超值折扣的同时,亲身体验国货品牌的品质与魅力。活动现场,各大品牌折扣宣传引人注目,吸引了大量周边居民及来泉旅客前来选购。

值得一提的是,活动期间的优惠力度空前。消费者不仅可以享受到品牌 1 折起的高性价比,还能叠加享受满 500 元减 100 元、满 300 元减 50 元的政府补贴。这种“真金白银”的优惠措施,让许多市民和旅客都大呼过瘾。

市民李志峰在特步展区选购了四件衣服,享受了 3.9 折的优惠后,还能参与满减活动。“真的很划算!”他表示,一开始还担心打折的衣服是旧款,但到现场后发现有许多新款,非常值得购买。周边居民朱清秋则在鸿星尔克展馆里挑选了多双运动鞋,准备送给老家的亲人,“这些运动鞋价格实惠,质量又好,我想让家人也穿上晋江品牌。”

此次活动还吸引了东南亚旅行商泉州世遗名城考察团一行的参与。“我以前经常购买斯凯奇等品牌的产品,没想到此行刚好赶上了特卖活动。”马来西亚拿督张国智表示。他与同伴在现场选购了不少鞋服产品,对国货品牌的品质和价格都表示非常满意。



科学细分 品质保证

相比往年按折扣分区,今年特卖会现场,柒牌在划分上更科学合理。柒牌将皮衣、羽绒服、棉服、夹克、单西套装、毛衫、裤子在品类上进行划分。“每一个区域都进行详细的划分,品类中又按款式进行划分,这样消费者要找圆领、立领的款式,一进来就一目了然。”吴钦林告诉记者。

作为长兴路上“品牌特卖一条街”的“老人”,吴钦林见证着这条街的变化。“以前只有男装,这几年儿童品牌、运动品牌越来越多,今年还有了女装。可以说,来这条街上逛一逛,就可以把一家男女老少的穿着‘一网打尽’了。”吴钦林说,产品的多元化,不仅方便消费者各取所需,还能满足他们的一站式购买,逛一次街就把一家人的衣服都买了。

“特卖会,并不意味着卖的是次品。随着消费升级,消费者在购物时更加看重产品品质。我们上货架前都会对产品进行品检,以确保产品质量合格。”吴钦林表示,本着长期店的原则,柒牌特卖店售出的每一件产品都有“三包服务卡”,确保为柒牌正品,只要是非人为问题都可以处理,“我们的品质和服务保障,就是为了让消费者无后顾之忧。”

营销叠加 服务升级

为了方便消费者购物需求,利郎福利会多年来都安排大巴车辆接送,快递服务。“我购物完还打算到处转转,拎着这些大包小包的很麻烦。所以,安排个快递直接寄回家很方便。这项服务很贴心。”来自三明的黄女士说。

无独有偶。为了方便消费者购物后的寄送需求,“国货潮品·一齐飞”跨年消费季活动现场特设快递综合服务点。邮政、顺丰、圆通等快递企业现场提供快递服务,让消费者在享受购物狂欢的同时,也能轻松解决商品的寄送问题。这一贴心服务赢得了消费者的一致好评。

“在泉州地区,参加类似的多品牌集合展销活动机会难得,因此卡尔美体育毫不犹豫地决定参与此次活动。”卡尔美体育零售运营经理曾华浪告诉记者,公司希望通过这次

除了鞋服,食品行业的特卖会也颇受市民青睐。年年过春节,岁岁办年货。记者来到晋江经济开发区蜡笔小新食品特卖场,琳琅满目的零食让人目不暇接,从海味到卤味,从果冻到糖果,应有尽有。

“好吃的星球杯来两包,还有小时候经常吃的水果软糖。你们猜:三包多少钱?才 10 块钱。”现场一位来自青阳的王小姐不禁说,在晋江生活好处真多,家门口买年货,还可以享受工厂折扣。

“蜡笔小新的果冻,从小吃到大,还有他们家新出的卤味系列、鱼糜系列也很不错,基本上可以一站式买齐家里人的年货需求。”来自罗山街道的张小姐,指着满满一大袋的零食向记者展示着自己的“年货战利品”。

“今年公司在年底特卖促销上做足了诚意,优惠力度最大达 5 折起,特卖的品类也是历年来最多的。”蜡笔小新食品部相关负责人告诉记者,本次特卖会公司汇集各类零食,包括卤味、海味、果冻、糖果、巧克力、饮料等,满足消费者的多样化需求;特卖会期间,公司大部分零食的价格都会低于市场价,甚至有一些超值的选择,如特价商品、组合装等,让消费者享受实实在在的优惠。

活动,让更多的消费者能够认识卡尔美品牌,了解他们产品的特色与品质。同时,公司也想给消费者带来更多福利,因此推出了前所未有的优惠力度,最低折扣甚至达到 1 折。

劲霸男装股份有限公司晋江劲霸人力资源与党建文化中心负责人蔡梦思表示,在泉州空港商务区这样的重要交通枢纽,打造“航空+购物+文化”的消费场景,是机场服务地方经济的一个很好的示范样本。她希望未来这个项目能够常态化运行,形成类似奥特莱斯斯的购物广场,进一步提升“国潮泉州”的品牌影响力。

记者了解到,“国货潮品·一齐飞”跨年消费季活动将持续至 2025 年 1 月 22 日,共计 42 天。该活动还设置了丰富多彩的配套活动,为活动增添更多的趣味性和吸引力。活动期间,消费者在购买特惠价的品牌鞋服后,还可



记者观察

驰骋 20 年的现象级特卖会

说到特卖会,始于 2004 年的利郎福利会可以说是典范。

今年,恰逢利郎福利会进入第 20 个年头。回顾利郎福利会历程:从“奢利盛典”戎装出发,途经“风行盛汇”,引领行业“强势风暴”,到今年的“蛇舞新风”,每次的主题都让社会各界不断领略到利郎的营销高度。

利郎福利会火爆之后,不少品牌、平台都争相模仿举办特卖会。但能够做得好的却不多。时隔 20 年,一年一度的大促销正在悄然发生变化,这一鞋服企业消灭冗余库存的竞赛、企业年底回笼资金的一大主要方式,也在常态的特卖会中和激烈的市场竞争中,走向系统、规范,成为现象级的“教科书”。

缘何利郎福利会可以成为现象级的特卖会?笔者认为,这是综合因素作用的结果。而其中关键,在于售前售中售后服务细节到位。

过去,利郎还在老总部时,便贴心地在福利会出口提供休息的椅子和免费茶水,在寒冬里不忘给消费者送去一股暖意;而今,利郎福利会现场的设置,功能更加齐全,不仅有厕所、免费停车场,还单独开辟了一块区域作为利郎福利会小吃街,汇集了林林总总的南北小吃。除了这些线下的服务,利郎还成立了线上粉丝群,在线上为粉丝提供资讯分享、路线指引等服务。

利郎福利会早已不是简单地去库存,更是在卖文化、营销和服务。

诚然,在消费升级的趋势下与电商的冲击下,单品牌也好,多品牌亦罢,特卖会如果还停留在依靠低价、血拼吸引消费者,其吸引力也将荡然无存。借助大数据、依托供应链,了解消费者需求,针对此提前做好商品整合,做好相关服务,才能更好俘获消费者的心。

在产品同质化、市场竞争无序化的营销过程中,企业由过去关注企业本身转向关注消费者,并开始对消费群体进行细分。加上新型消费群体崛起,他们的消费需求已经扩散到越来越多的领域,对任何一款产品的需求也从基本功能延伸到价值品位。

值得一提的是,利郎年底特卖会只在晋江总部举行。这种特卖促销既能够让企业在全国各地区分公司之间进行充分的商品调剂,充分满足消费者的需求,又能将活动控制在小范围里,制造饥饿营销。这也就是为什么利郎特卖会每年都能吸引不少福州、厦门白领,甚至外省人集体开车来晋江抢购。

中国品牌之都 领军品牌榜

发布平台: 15880722026

