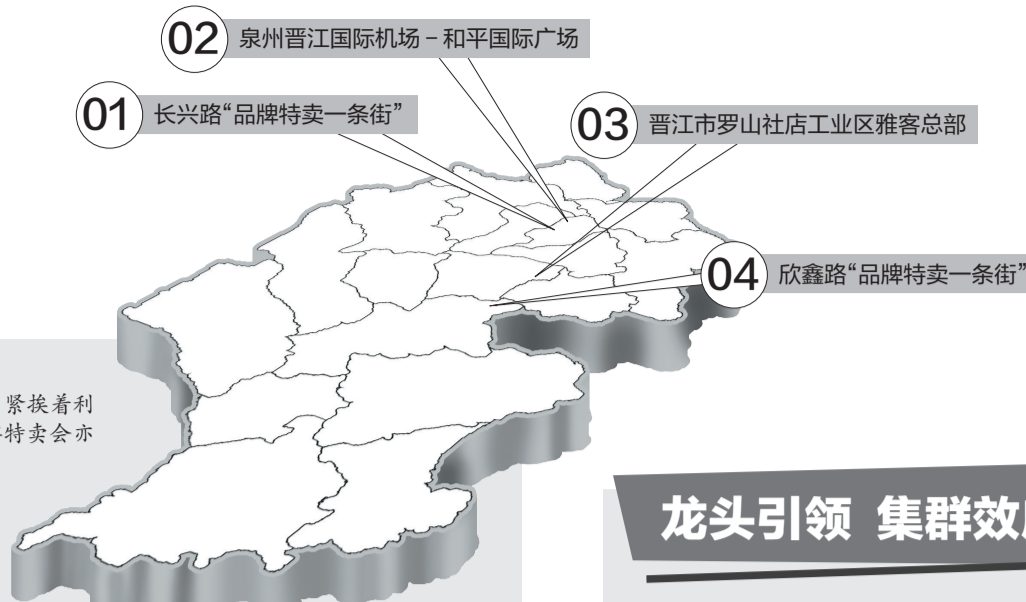


百花齐放的晋江特卖

一张图带你“购”不停

本报记者 施珊妹 柯国笠 吴晓艳 蔡明宣 董严军



龙头引领 集群效应

地点:欣鑫路“品牌特卖一条街”
亮点:跨越年龄,一家购齐。

晋江五里开发区欣鑫路上,依托五里工业区多品牌制造工厂集聚的优势,品牌特卖一条街逐步形成。这条街中,不仅有安踏、361°、特步、鸿星尔克、李宁、中乔等运动品牌工厂店,还吸引了七匹狼、巴拉巴拉等休闲品牌特惠店。

在五里工业区欣鑫路,安踏特卖会以其强大的品牌号召力,吸引了大量追求高性价比运动装备的消费者。

作为本土最具影响力的运动品牌之一,安踏品牌依托其工厂的位置优势和制造便利条件,在此设立大型特卖会场,产品品类覆盖跑步、训练、篮球、生活休闲等全系列,满足不同年龄层和不同场景的运动穿搭需求。去年,该工厂店铺重装升级后,整体购物环境和空间得到极大的提升。

“这次给一家人都买了,买了7件,打了3.9折,非常划算!”从福州驱车下来的王女士告诉记者,乘着年前一家人自驾到这里,一站式购齐,“基本上每年都会来,每次都有收获。”

记者在安踏工厂店收银处看到,临近下午5点,买单的人还排了四排,最长的一排从收银台前一直排到了货架区域。现场的工作人员不断地整理上架最新到货的产品。在门店外,购买完的消费者提着大包小包来往。

依托工厂店的大流量入口,安踏现场的工作人员还引导外地游客注册会员、领取折扣券和优惠券。“这些折扣券和优惠券都可以当场使用,这样可以折上折。”门店实习店员小李告诉记者,仅当天,他就引导注册了上百人。

热卖的产品主要有哪些呢?小李告诉记者,目前,补货最多的还是冬季羽绒产品,另外冲锋衣、儿童系列产品热卖,跑步鞋、篮球鞋也卖得不错。

记者了解到,该门店的多数产品折扣在“4件1.9折-3.9折”之间,部分当季新品在5折-7折之间。一件普通款羽绒服价格在300元左右。冲锋衣价格在200元出头,内搭长袖、卫衣价格在100元左右。

不只在欣鑫路,安踏位于池店总部对面的安踏园区工厂店在去年下半年重装开放后,提供了丰富的购物选择。相比五里工厂店铺,在折扣范围一致的情况下,该门店在儿童服装和女性运动服装上,品类的选择更加丰富,同时,门店以运动类别分区设置产品陈列,方便消费者购买。

经典款运动鞋、功能型外套、时尚卫衣等产品分区明确,折扣力度空前,“2件折上折”“清仓单品限时秒杀”等促销活动引得消费者频频驻足……以安踏为核心,欣鑫路周边迅速形成了品牌集聚效应,361°、特步、李宁、鸿星尔克、乔丹等运动品牌也纷纷在邻近区域开设特卖专场,共同构筑了一条充满活力的运动品牌消费街区,这个特卖街区长达1公里有余。

不仅如此,各大运动品牌儿童系列子品牌也在其中,成为众多消费者购买的“重点对象”。还有柒牌、七匹狼等休闲品牌也分布在品牌特卖一条街上。巴拉巴拉等儿童休闲品牌也给远道而来的外地消费者提供了更丰富的选择。



“安踏主打性价比,巴拉巴拉的款式休闲时尚,一家老小的装备可以在这里一次性搞定,非常方便。”专程从泉州鲤城区驱车而来的王先生表示,他已经是连续三年来此采购年货了。

品牌集群带来的“一站式”购物体验是欣鑫路的最大优势。消费者无需辗转多地,即可在一条街上横向比较多个运动品牌的产品和优惠,大大激发了购买欲望。各品牌也铆足了劲,通过优化场地布置、增加导购人员、推出独家优惠等方式提升服务,与安踏主会场共同炒热了整条街的商业氛围。

许多消费者提着印有不同品牌Logo的购物袋满意而归,成为“超级晋江”乐购活动的生动注脚。

文旅+消费 国货潮品“一齐飞”

地点:泉州晋江国际机场-和平国际广场
亮点:模式创新,通达便捷。

第二届“国货潮品·一齐飞”跨年消费季活动无缝衔接航空客流与城市交通,无论是离泉旅客还是本地市民,均可轻松抵达,尽享购物便利;活动创新采用“空港联动”模式,在候机楼内同步开设品牌快闪店,有效触达出行人群。同时,深度融入泉州文旅推广,将和平国际广场纳入“十城百团万人游泉州”官方路线,实现“文旅引流+商业消费”的有效融合与相互促进。

第二届“国货潮品·一齐飞”跨年消费季活动在泉州晋江国际机场-和平国际广场持续开展。在超7000平方米的沉浸式消费体验空间内,众多市民与游客试穿、选购各类鞋服产品。

“如今国产品牌设计越来越时尚,品质也过硬。我们支持国货,也是文化自信的一种体现。”正带着家人选购新衣的市民陈金明的话,道出了许多消费者的心声。

作为“十城百团万人游泉州”系列活动的旅行团收官站点,泉州晋江国际机场-和平国际广场汇聚了安踏、劲霸、卡尔美、特步、361°等20多家泉州本土代表性品牌,让往来旅客得以一站式购齐“国货潮品”,亲身感受晋江作为“品牌之都”的产业实力。来自山东的游客张明立感慨:“没想到在机场附近就能感受到本地品牌的魅力,还能以实惠的价格把国货好物带回家,这趟旅程更加充实了。”

连续两年参与“国货潮品·一齐飞”消费季的劲霸男装,此次携商务、休闲、时尚等全系列“产品亮相,满足消费者多元场景着装需求,并推出“买满1件3.5折,2件3折,3件2.5折”的年度优惠,让利消费者。

劲霸男装运营经理许惠清表示,品牌看中的正是这一平台强大的客流汇聚与消费带动能力。“去年,我们见证了消费季对消费拉动的积极效应。今年,我们采取“空港联动”模式,不仅在和平国际广场开设超500平方米门店,还在机场航站楼内设置便捷卖场。”许惠清说,这一布局既方便了本地市民与往来旅客的无缝购物,也将品牌形象深度嵌入城市窗口,是国货品牌主动创新消费场景、融入现代流通体系的生动实践。

这场集展销、体验、文旅于一体的消费盛宴,自首届举办以来便展现出强劲的年末消费带动作用。数据显示,首届消费季为期42天,共吸引进店客流超2.3万人次,实现营业额近650万元,取得了经济效益与社会效益的双赢。

“第二届消费季于去年12月1日启动,已创下连续周销售破百万的成绩,且不到40天营业额已近700万元。”据泉州晋江国际机场开发公司党支部书记骆青燕介绍,本届活动全面升级,不仅特卖周期延长至70天,定位也从短期特卖转向“特卖招商+常态化奥莱”的新运营模式。该活动上线两周即登上抖音吃喝玩乐榜晋江市热度榜第1名,“消费者用关注度和购买力,为国货投下了信任票。”



当前,和平国际广场已正式纳入泉州空港版图,以晋江机场空港三产板块一员的全新角色,融入空港黄金商务区。以此消费季为契机,一个常态化的“航空+奥莱”商圈蓝图正在铺开。骆青燕向记者透露:“我们将依托机场区位优势,把和平国际广场打造成本地国货潮品一站式购买地、外来旅游团的首选购物点。第一期规划近2万平方米空间,云集数十家泉州本土品牌,打造沉浸式‘嗨购’体验空间。”目前,劲霸、卡尔美、361°等头部品牌已明确签约,将在本次特卖季后正式长期入驻,预计首批常驻品牌将超过10家。

“同时,我们正大力推进与全国旅行社的合作,全面整合旅游购物资源与航空服务资源,着力打造‘一个既承载海丝文化底蕴,又彰显现代空港活力的特色商圈’。”骆青燕介绍,此次活动在候机楼内同步开设品牌快闪店,其“航空+奥莱”模式已吸引三明机场、无锡机场、北京大兴机场等单位前来考察并达成合作意向。未来有望将“泉州版”奥莱快闪模式推广至更多城市机场,让泉州国货潮品走向更广阔的市场。

根据规划,未来,和平国际广场将携手地方政府与众多本地品牌,共同推进业态升级,并规划建设从广场奥特莱斯直达机场候机楼的快捷通道,实现“购物值机无缝衔接”的创新服务模式,让游客享受便捷购物体验,进一步提升区域服务品质与吸引力。“我们希望通过不断创新服务模式,进一步提升区域消费品质,让更多人感受到‘国货潮品’的魅力与泉州城市的活力。”骆青燕说。

年味必备 伴手礼“盲选”



地点:福建省晋江市罗山社店工业区雅客总部
亮点:源头直供,超级好价。

作为首批入选“超级晋江”乐购品牌体系的食品企业,雅客特卖会积极响应“超级晋江”乐购IP激发消费活力的号召,核心是强调“工厂价”“源头直供”,通过去除中间环节实现真实让利,以实惠价格和可靠品质回馈老顾客、吸引新客户,同时也为晋江打造闽南地区消费中心城市贡献品牌力量。

晋江市罗山社店雅客食品公司总部特卖会现场,喜庆的红色装饰烘托出浓浓的年味,货架上糖果、果冻、烘焙点心等各类零食整齐码放,琳琅满目。

礼盒专区前,不少市民驻足咨询、挑选,来自厦门的游客李女士手里拎着两盒鸿运全城礼盒,笑着说道:“早就听说雅客的工厂特卖性价比,这次刚好赶上‘超级晋江’乐购活动,专门开车过来选春节伴手礼,价格比超市便宜不少,还能直接从源头买,品质也放心。”本地市民张阿姨则在烘焙区仔细挑选,她表示,年底家里需要备点零食招待客人。雅客是老品牌了,这次特卖会3~5折的优惠很实在,过来逛逛还能顺便感受年味,一站式买全特别方便。

工作人员穿梭其间耐心讲解优惠政策,收银台处也排起了有序的队伍,拎着鼓鼓囊囊购物袋的消费者络绎不绝,一派人气爆棚的采购景象。

雅客食品营销总监汪松节表示,在产品覆盖上,特卖会涵盖雅客全品类产品,包括糖果、果冻、烘焙品、咸味产品、肉肉和海鲜类产品及冻品,还特别设定礼盒套餐,方便消费者选购。在优惠力度方面,现场产品基本为市场价的3~5折,更有福利单品推出买一送一活动,与“超级晋江”政企联动让利的理念深度融合。针对年底消费需求,品牌专门组合了鸿运礼盒,套餐价格从59~99元不等,也可根据需求定制其他价位礼盒,精准匹配春节返乡探亲、企事业单位团购、员工福利等不同层次的消费需求。

在渠道布局上,除了总部主会场外,从月底开始将在晋江SM广场设立分会场,而SM广场也是“超级晋江”乐购活动中重点打造的商圈消费场景之一;现阶段主要聚焦泉州线下消费群体,线上则以推广告知为主,通过本地达人探厂、朋友圈分发、分众覆盖、公交车体广告等多种方式扩大宣传。

值得一提的是,品牌线上布局已逐步推进,从年货节开始已启动抖快直播,集中上线礼盒、年货大包装等产品;1月起,还陆续联合头部和腰部网红主播,通过专场或混场多链接形式直播售卖年货产品。

对于“超级晋江”乐购IP倡导的“衣食住行”跨业态联动,汪松节也表示正在积极接触相关机会,若有合适契机乐意尝试,与晋江其他行业品牌携手打造多元化消费组合福利,为消费者提供更省心的消费体验,共同营造全城乐购、全城欢庆的节日消费氛围。

品牌汇聚 一站式选购

地点:长兴路“品牌特卖一条街”
亮点:区位优势,品牌荟萃。

位于晋江市中心的长兴路上,特卖会“老大哥”利郎坐镇,产品丰富,风格多样,商务、休闲产品一应俱全。以利郎为依托,周边品牌汇聚。比邻的九牧王,对面的富贵鸟、特步、柒牌、大黄蜂等品牌云集,覆盖运动、商务、休闲、时尚、儿童等品类,能够满足消费者一站式选购的需求。

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。

这场始于2004年的利郎福利会,步入第22个年头依然魅力依旧。

产品是最吸引消费者眼球的基础。2套西装400元,2件短袖衬衫100元,2条休闲裤150元……

“太划算了!买得很过瘾!”危云和丈夫从南平闻讯而来,“我们去年也有来,一口气买了近20件。买一次,管一年。买完再四处逛逛,就当旅游了!”

“每到年底,我们就约着来买衣服。羽绒服、毛衫都很便宜,性价比很高。”林先生告诉记者,自己是第四年来利郎“大采购”了。每年的过年新装也会在此采购。今年他还带了三个朋友一起从龙岩驱车而至,路上有伴,购物时还能互相给个参考。

为了让消费者有更好的购物体验,利郎不断优化福利会现场布局,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、代购群,在线上为粉丝提供资讯分享、路线指引、线上同步买、好货送到家等服务。

此外,利郎还推出粉丝专享服务,消费者完成线上领券登记,提前抢云闪付消费券外,还可以叠加使用银联云闪付线上满减券,以及兴业银行、农业银行等优惠,立享折上折。

位于长兴路的柒牌特惠店,从2017年便常设于此。为了迎接年终特卖会,2025年10月,该店进行了全面升级。

“升级后的门店进行了产品分区,让消费者能够一目了然地根据需求完成采购。”柒牌长兴路特卖店负责人吴钦林告诉记者,店面面积不仅扩容数倍,还新增加了7位销售人员。他们对产品熟悉,能够为消费者提供更适合的配装服务。

59元的休闲裤,不到150元的毛衫、200多元的轻薄羽绒服是柒牌今年特卖会的引流产品。这些产品分布在店面一楼,极具吸引力。“我们希望为消费者提供更好的购物体验 and 更具性价比的产品。”吴钦林说。

吴钦林透露,今年柒牌在促销策略上又新增了抖音渠道,通过在抖音发放199元、299元、399元等购物券,吸引更多消费者到场选购。

