

10分钟洒一次香水

姚丽萍

20:10 新天地

TOM FORD 旗舰店店长 魏明强

上个月,我们店月销售额是100万元。从5月1日到今天,4天销售额40万元,太鼓舞人心啦!我们店是TOM FORD 全国旗舰店,“五五购物节”促销力度大,客流大,我们的销量自然水涨船高。

假期里,店门口放了巨大的香水瓶模型装置,游客看到觉得好奇就来合个影。每过10分钟,我们就在门口喷洒香水,游客们闻香进店,很开心啊!

来逛新天地,你会发现这里不光只有餐饮店,美妆类商户也多起来了。在新天地,我们店开业已一年半,上月29日NARS中国首家旗舰店概念店正式入驻,YSL上海旗舰店也即将全新亮相,还有Jo Malone,SEPHORA,Miller Harris,LITTLE B,百花齐放,新天地更年轻、更新潮。来逛一回新天地,就把“最时尚”带回家。

5G手机最受欢迎

江跃中

20:15 静安大悦城

小米之家旗舰店主管 龚钰菲

从上午10时开门迎客起,到现在为止,我们店客流量已有近4000人次,蛮火爆的,相比节前4月30日同期增长了近3倍,销售额也增长了2倍。和疫情期间相比,情况不知道要好多少了。5月1日、2日两天,来的顾客更多。现在离营业结束时间只有一个多小时了,可顾客还在陆续进店来。有的顾客在店里逛了一个多小时,选中一样东西还不够,还在继续挑。为了应对客流,今天店里的营业员也增加了好几个,你看他们,一个个都忙不过来呢。

最受欢迎的产品是5G手机,还有电视机等。年轻顾客喜欢,我们就开展买赠活动,赠送的东西顾客也满意。接下去预计销售会越来越旺,相信会把因疫情造成的损失追回来。

午市晚市都排队

曹刚

20:20 大宁国际商业广场

丰圆轩粤式茶楼店长 张晓东

我是广东人,我所工作的丰圆轩2006年诞生于广东中山,在珠三角地区很受欢迎。2019年底首次进驻上海,在大宁国际商业广场开出新店,很快就成了网红餐厅。这次“五五购物节”给店里带来了许多新顾客,店里的客流量和营业额最近几天连续创下历史新高,其中有不少客人都使用了“满100元减50元”的餐饮抵扣券。

这个抵扣券,是大宁国际商业广场在购物节开始前送给消费者的福利——4月18日到30日,顾客在积分商户累计消费满1000元,就能领取“满100减50”餐饮券和“满500减200”零售券等抵扣券,5月1日到5日使用。

今年五一假期,从每天上午10时半和下午5时开始,都有不少人坐在二楼排队等候。每桌顾客会获赠一份手工制作叉烧包和一把定制折扇。看到客人络绎不绝地进出店堂,感觉好像回到了疫情之前。



本报25路记者开启5小时大直播

两件衣服省了900元

杨欢

20:25 百联曲阳购物中心

消费者 简小姐

我家住在百联曲阳购物中心附近,平日里就喜欢逛商场,每每“淘”到优惠价的商品就感到非常开心。因为这场疫情,我已经好久没有出门“血拼”了,被压抑的购物欲无处释放。因有“五五购物节”,商场里搞了很多优惠活动,一吃完晚饭我就赶过来,逛了两个多小时,买了衣服、鞋子和家居用品,简直是大丰收!

在一家女装店里,我刚刚买了两件红色卫衣,原本要花费将近1400元,今天正好打5折,百联曲阳购物中心又发放了消费券,使用百联通会员扫码就可以免费领取到A类券,满500元减免100元,再加上通过工银信用卡付款,单笔300元减120元,最终只花了不到500元就买到了两件喜欢的衣服,节省下900多元呢!

日销售额创纪录

孙云

20:30 五角场合生汇

商场营运经理 丁舜逸

昨晚,“五五购物节”杨浦区系列活动——“嗨翻五角场 欢乐打折季”启动仪式在五角场商圈举行,对商圈人气恢复是一个很大的推动。合生汇的人气已经恢复八成,特别是我们这里有几十家店铺是上海首店或北上海首店,五一期间配合促销活动人气特别旺。像一楼的周末福荟馆,这几天生意很好,店员常常忙得错过饭点;乐乐茶、LadyM等网红餐饮,消费者也都一直需要有序排队才能入店品尝。地下一楼的OCE生活体验馆,推出了开业以来持续时间最长的全场8折、部分5折促销,商铺日销售额创历史纪录,比前段时间翻了两番,一天营业额能做到近10万元,上升势头很旺。接下来,各商家将继续推出大力度促销,销售大为乐观。



昨晚环球港的美妆快闪店

本报记者 张龙 摄

试驾意向写满整页

杨洁

20:35 松江开元地中海商业广场

松江恒骏捷豹路虎4S店销售人员 马善芳

这一次松江汽车节,我们品牌推出了专属优惠。现场最受欢迎的一款车型,指导价38.28万元,我们让利可达9万元。

我做汽车销售四年了,也参加过国际车展。感觉开在商圈里的车展更有烟火气,大家来逛街或者吃饭,会顺便来看看车。来来往往的顾客很多,几乎每分钟都有人来咨询。今天一天就有十几位客户达成了初步意向,试驾的预约写满了一页,还有几位我们当场就开出了报价单。早上我带了一整盒名片,大半天下来已经快见底了。这段时间,我们的汽车销量基本恢复到疫情前的水平了,尤其是顾客群体中多了一些新购车的群体。人们对汽车是有刚需的,我们对市场很有信心。

“报复性”消费来了

鲁哲

20:40 中庚漫游城

NITORI (尼达利)家具家居店店长 万智超

疫情期间,中庚漫游城一直营业,我们店也从未关门。但2月份的销售额甚至不到平时的20%。来的顾客都是因为急需才匆匆赶来买。最近情况明显好转。来的人多了,销售额也上来了。“五五购物节”期间,我们店里推出活动,满200元送20元代金券。中庚漫游城也有促销,满555元立减55元,叠加优惠蛮有力度。

促销效果很明显。这两天销售额已恢复到以往水平了,有几天甚至更高。有的顾客目的明确,一下子买很多,毕竟憋了两三个月了,有点“报复性”消费的味道。

来首店买“潮衣”

江跃中

20:45 上海环球港伯喜服饰(bosier)

消费者 乔小姐

我以前是在网上买这家店的衣服的,前一段时间听他们介绍,要在上海开首店,我还收到了邀请函,今天就跑来买些衣服。

我是个广告设计师,对衣服的样子比较在意,穿款式新潮的衣服出门,自我感觉就不一样。这个牌子的衣服样式经常有创新,价格也比较实惠,符合上班族的消费水平。这次买3件以上可以打八折,还能凭邀请函减去30元,总共便宜了几百元,蛮合算的。听说环球港也有很多活动,我这几天还要来多逛逛,多享受点优惠。

到店消费人气回升

金志刚

20:50 盒马 king88 广场店

店长 彭海东

五一假期里,我们忙坏了,但忙得开心。疫情发生以来,店里生意一直火爆,但更多的是在线上。现在“五五购物节”来了,到店消费的人气也在回升。我们的营业时间是9:00-22:00,但这两天都是早上8点多就开门了,门口等待的人不能超过5个,不能出现“聚集”;晚上则是等候最后一名顾客离开,哪怕超过22时。

我们这家店的线上订单数已超过线下,现在配送员人数比疫情前还要多,能满足配送需求。最担心的是下雨,因为线上订单量会骤升,配送员骑车又要降速,所以可能会出现个别订单超时配送,希望消费者理解。这个五一假期天气好,线上线下销售都红火。



百联又一城逐渐恢复了人气 本报记者 李永生 摄



夜晚的新天地

本报记者 周馨 摄

来首店买“潮衣”

江跃中

20:45 上海环球港伯喜服饰(bosier)

消费者 乔小姐

我以前是在网上买这家店的衣服的,前一段时间听他们介绍,要在上海开首店,我还收到了邀请函,今天就跑来买些衣服。

我是个广告设计师,对衣服的样子比较在意,穿款式新潮的衣服出门,自我感觉就不一样。这个牌子的衣服样式经常有创新,价格也比较实惠,符合上班族的消费水平。这次买3件以上可以打八折,还能凭邀请函减去30元,总共便宜了几百元,蛮合算的。听说环球港也有很多活动,我这几天还要来多逛逛,多享受点优惠。

到店消费人气回升

金志刚

20:50 盒马 king88 广场店

店长 彭海东

五一假期里,我们忙坏了,但忙得开心。疫情发生以来,店里生意一直火爆,但更多的是在线上。现在“五五购物节”来了,到店消费的人气也在回升。我们的营业时间是9:00-22:00,但这两天都是早上8点多就开门了,门口等待的人不能超过5个,不能出现“聚集”;晚上则是等候最后一名顾客离开,哪怕超过22时。

我们这家店的线上订单数已超过线下,现在配送员人数比疫情前还要多,能满足配送需求。最担心的是下雨,因为线上订单量会骤升,配送员骑车又要降速,所以可能会出现个别订单超时配送,希望消费者理解。这个五一假期天气好,线上线下销售都红火。