

奢侈品品牌集体掀起降价潮 GUCCI专卖店打5折 宁波土豪扫货:你看着帮我挑吧



一贯让人感觉“高冷范”的奢侈品品牌开始放低身价了。“GUCCI专柜今起打五折,买不买?”昨天,这样一则消息在朋友圈里流行,让剁手族们蠢蠢欲动。记者昨天在位于和义大道购物中心的GUCCI宁波专卖店看到,五折开放首日吸引了不少顾客来淘宝,女包打折柜被买空了1/3,还有顾客花3万元一口气买下一摞钱包和丝巾。

记者昨天在和义大道购物中心走了一圈,发现打折的奢侈品品牌不止GUCCI一个,COACH、Tod's等品牌都有不同程度的折扣。业内人士表示去年以来,高端奢侈品品牌市场全球疲软,今后大牌打折或成常态。 记者 孙美星

GUCCI低调打5折 宁波专柜未见排长队

昨天,微信和微博里流传着不少上海、南京、杭州的GUCCI专卖店前,顾客排长队等着进场血拼的照片。不过昨天下午记者在和义大道购物中心一楼的GUCCI专柜看到,店门口并没有排队进场的情况,不但门店里的顾客明显比平时多出不少。

由于专卖店里没有任何折扣的标志和海报,昨天下午,不少闻讯匆匆赶去的顾客,进店第一句话就是问营业员打折货在那里。记者发现,昨天5折的商品包括部分手袋、钱包、鞋子、丝巾和皮带等,男款女款都有,但由于从5月21日开始,GUCCI已经针对VIP用户给出了折扣,因此昨天打

折的商品款式并不多。在女款手袋的五折促销展柜上,货架上空了1/3,且基本款的手袋很少,打折的手袋生产日期大部分在去年。“我们从来没这么低的折扣,好看点的款式上午都被买走了。大部分人都是看中了就拿着吧,否则回头就没了。”一名营业员这样告诉记者。



男顾客对营业员说:“你看着帮我挑吧”

“这个包价格划算,和香港的价位差不多了。”一名女顾客把一个折后6000多元的水桶包背在身上对着镜子比划几下,立刻买下。“我的预算在3万元左右,适合20岁到40岁人戴的丝巾,你看着帮我挑吧!”

记者在采访中看到,一名男顾客潇洒“扫货”,在挑中一摞钱包后,又请营业员挑了一堆丝巾,对折后,每条丝巾的售价为1000~2000元。据了解,此次GUCCI推出大力度折扣是因为设计风格将发生转变,因此要尽

早清出前几季的存货。不过,昨天下午也有专程赶来的顾客扫兴而归,“打5折价格是便宜,但款式太少,也太老,挑不出东西。”此次五折促销何时结束?第二天是否会及时补上新货?对于记者的这些疑问,营业员并没有给出明确答复。

▲位于宁波和义大道的GUCCI专柜,昨天顾客虽然较多,但没有出现排队现象。 记者 孙美星 摄

►昨天,网友在朋友圈里上传照片,说上海GUCCI专柜门口有许多人在排队。



促销的大牌不少 COACH、Tod's 也有折扣

GUCCI给出了前所未有的5折,其他大牌又有什么动静呢?昨天,记者以顾客的身份在和义大道购物中心逛了一圈,发现原来“高冷范”的奢侈品品牌都已悄然放低降价,销售人员的态度也明显热情许多。在Tod's专卖店,虽然现场没有看到任何打折标志,但从昨天开始,有为期几天的集中折扣期。

低的折扣,以前VIP也就打九折。”营业员告诉记者,男女包和鞋打6~8折,打折的款式占全店的一半以上,而且此次打折并不是短期行为,该品牌几天的集中打折期过后,每类产品还有定期的促销打折活动。在COACH专卖店,当记者询问店内商品是否打折时,销售人员把记者引导到内场的一个打折区,这里同样没有任何标识。“最便宜的包只要2000多元,很

划算的。”销售人员介绍说,部分男女手袋和钱包都有5~7折的优惠,但折扣期很快会结束。Burberry专卖店的销售人员告诉记者,虽然现在没有折扣,但预计在6月4日左右会有一次折扣销售,现在正在确定具体的款式。而卡地亚专卖店的一名工作人员则表示:“前几个月,卡地亚在国内降了10%左右,而国外市场却在提价了,现在卡地亚国内与国外差价不大,因此我们不会再打折。”

海外代购或将受到冲击 利润缩水

奢侈品品牌的“降价潮”让国内外价差缩小,严重挤压了代购商的利润,奢侈品的粉丝们是“笑了”,不过却让不少代购族感觉“压力山大”。昨天,国内GUCCI专柜五折的消息一出,一名美国代购立刻在朋友圈里晒出了美国官网上GUCCI五折产品的图片,繁多的款式吸引了不少网友。“价格差肯定是缩小了,但国内打折的都是老款,对

我们不会有什么影响。”一位专做美国代购的卖家这样说。但也有代购表示担心生意难做。“国内外价差缩小,代购的肯定少了,钱也没有那么好赚了。”正在美国波士顿上大学的网友“二壮”平时也做代购,对于国内的“降价潮”,他表示担忧。不少消费者都表示,如果以后国内降价成常态,肯定就不选代购,即使国内售

价稍微贵一点,她还是愿意国内买。“像这次GUCCI的包,美国官网上打折也要6000多元,还要加上几百元代购费,还有运费什么的,跟国内比没有特别优势,到手至少还要等半个月。”周女士认为,国内专柜的商品虽然款式少,但胜在可以看得摸得到实物,海外代购的东西售后服务肯定有困难,而且代购的假货多,也是她担心的问题之一。

库存压力大 奢侈品牌今年集体掀降价潮

一直以来,国际奢侈品品牌都采用的是保值策略,价格总是只涨不跌,而且是年年上涨,以至于购买大牌的经典款包包一度成了一项保值的投资。不过从今年开始,国际奢侈品在中国市场集体刮起降价风,降价声不绝于耳。今年3月,香奈儿宣布下调中国内地的售价,同时上调欧洲售价,内地降价涉及女包和手表等品类,最高幅度达23%。此举在中国市场引发了多米诺骨牌效应,之后迪奥、普拉达、百达翡丽、卡地亚等多个品牌的价格都有不同

程度和范围的调整。上周,顶级奢侈品品牌爱马仕专柜刚刚在香港结束了折扣专场,低至5折的折扣实属罕见。此前,爱马仕方面曾对外表示,品牌并非没有降价可能,公司会在2016年考虑该问题。还有不少奢侈品品牌表示,将重新审视全球价格策略,这就意味着,今后将有更多的大牌会放低身价。奢侈品大牌集体降价,主要是因为是在亚太区的业绩普遍下滑。因为欧美市场疲软,中国近年来被奢侈品大牌认为是最看好的市场。但去年以来,受经

济增长放缓等因素影响,国内高端奢侈品消费增长呈现减缓的态势。且有数据显示,2014年,中国消费者全球奢侈品消费额虽然高达1060亿美元,中国人买走了全球46%的奢侈品,但仅1/4的消费发生在本土,这其中境内外巨大的价格差成为关键因素。而这导致奢侈品公司在国内的零售店里堆积着大量卖不出的库存,去库存成为奢侈品品牌共同面对的问题。业内人士认为,随着国际大牌纷纷下调价格,今后国内市场上,国际奢侈品打折将会成为常态化。

批文号:浙教外[1996(205号)] 批准书编号:PDE33CA4N199601090 教育部备案

中国宁波大学——加拿大汉伯学院
中加国际商务管理项目2015年招生

- 1996年浙江省教育厅批准办学。教育部评价为“国内中外合作办学的成功典范”
- 学生赴加签证通过率连续达95%以上,90%以上学生顺利取得国外学士学位
- 项目为社会输送了2300余名具有国际视野的复合型、应用型专门人才
- 宁大2年,国外2年,留学费用低。本科文凭,国际认可,就业竞争力强

国外先进的教学计划 安全便捷的留学模式 **中西合璧的师资队伍 遍布宇内的校友网络**

招生人数: 120名
招生对象: 高中毕业或同等学历的学生(包括职高、中专等),地域不限。文理兼招
面试时间: 第一次:6月27日(周六),第二次:8月15日(周日);
来校,来信,来电,网上报名均可! (<http://icabu.nbu.edu.cn>)

宁波大学本部包玉书科学楼10号楼3楼 (0574) 87600264/962/335