

春节特别福袋销售顺利，日元贬值□免税等的好影响，购买力旺盛

2015年春节、前年的约2倍的旅客来馆！

“福袋”“抽选会”“大把抓点心”非常受欢迎。

千岁奥特莱斯商城 Rera (营运公司：PROD-EX)、2015年2月18日到2月25日、实施了每年惯例的春节促销活动。期间的团体巴士和个人客人的总数是前一年比约200%。来自中国的访日旅客增加，也有各国的航班增加等影响，显现出了空前的增长率。日元贬值和免税制度重新规定提高了购买力。

购买商品的幅度也在扩大，除高级豪华商品以外日用品，身边衣物杂货的商品销售也很好，注重免税的购物的旅客也很多。

利用来自新千岁机场的区间公共汽车和 JR 的自助游者也同步增加，早晨，傍晚以和家人到场的身姿也很多。期间中，实施了受欢迎的送礼物宣传活动，导购服务的，快乐又心情舒畅享受购物乐趣。结果客人单价的也得到提高，很大地提升了销售额。



千岁奥特莱斯商城 Rera 2015年 春节倾向

◆2015年春节的概况

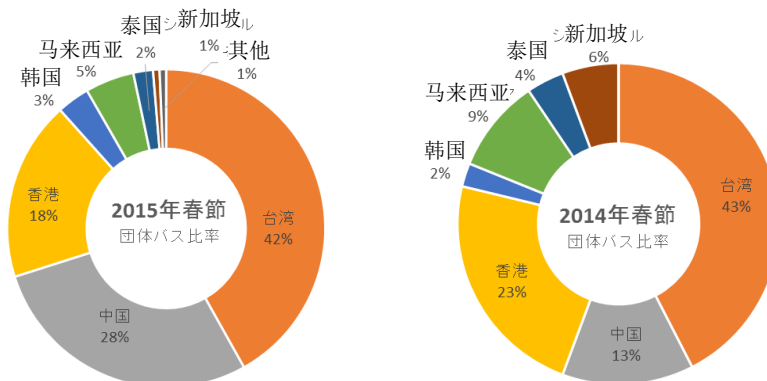
前一年春节期比较数据(8天) (2015.2/18~2/25 vs 2014.1/30~2/6)

	销售额	顾客人数	顾客单价
Rera 全馆	195%	141%	138%
Rera 馆内银联卡使用	366%	315%	116%

* 访日中国游客的复活，日元贬值，国内的免税的缓和，来店，购买一同大幅度得到增长。

* 团体旅客的 Rera 的来店，是前一年的 1.7 倍。按国家来看的话中国 2.6 倍，台湾 1.4 倍。

* 按国家构成比，台湾和前一年同样。中国从 13%到 28%增加 (图表 1)。泰国，马来西亚团体减少。



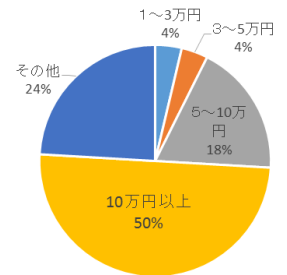
图表 1：各国别的来商城详细内容比较 (旅游团巴士数量 比 2014年)

- * 购买倾向比较去年，靠近生活方式，目的购买的顾客多。首次来店的顾客，高价品，药品，化妆品等与一般的海外游客倾向一样。
- * 购买意识是比起高级品牌，向日用品移动，化妆品和药品，保健食品，随身物销量好。
- * 福袋，作为新的活动在约 20 店铺准备了，COACH，LaOX 很受欢迎。
- * 活动期间，机场免费巴士，大体上每天都有来自海外的个人游客利用。(特别是泰国，新加坡的多)

< 期间中实施的询问调查结果 (n = 100) >

◆ Rera 来店

	初次	2 回以上	5 回以上	团体比例
中国	92%	8%	-	9 成团体
台湾	66%	34%	-	8 成团体
香港	41%	35%	24%	6 成团体



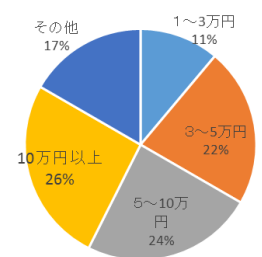
图表 2：北海道旅游中的购物金额

◆北海道旅行中，使用的金额是 10 万日元以上的客人 50%。(图表 2)

在 Rera 内超过 10 万日元的买东西的客人是 26%。(图表 3 参照)

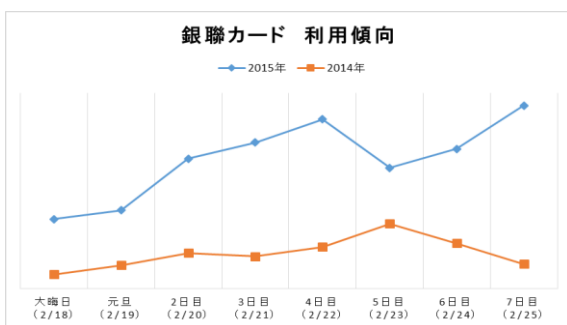
购买商品，高级表和饰品，包，体育关联的大量购买的客人多。

◆在 Rera 的购买金额超过 5 万日元以上的旅客里面，大体上 8 成是第一次北海道旅行的旅客的消费金额是 3~5 万日元左右，休闲店铺，购买品牌服饰和药品，化妆等的目的购买的客人多。



图表 3：千岁奥特莱斯 Rera 的购物金额

< 银联卡使用的访日中国人的倾向 >



图表 4：银联卡的利用金额推移 (比 2014 年春节期)

- ◆ 与前一年的销售额比较，销售额，3.7 倍，使用件数 3.2 倍，客人单价 1.2 倍的增长。
- ◆ 日元贬值·免税的影响，购买意识非常高
- ◆ 还用「因为不能来常来日本，所以多买了很多」。(询问调查)
- ◆ 团体旅行上午到场多，平均 1.5~2 小时

< 来店倾向□福袋 >

◆ Rera 到场的顶峰，从除夕开始第 4~5 天的多。(最后一天来店倾向的影响)(图表 4)

福袋，确认其中 (用照片揭示)，享受内容购买的顾客多。

传达日本的文化乐趣，恳求对方购买，促进购买。消化率超过约 70%。

< 店铺的嗜好 >

- ◆ 受欢迎的店铺、COACH、G A P、LOAX、札幌药妆店、博物馆、SEIKO、ABCMART、MIKIHOUSE
- ◆ 拉面博览会，中国餐厅也受欢迎。(团体利用)
- ◆ 儿童，博物馆的玩具和 MIKIHOUSE 等，目的购买的顾客多。
- ◆ 冬季体育，服装—和小物品很受欢迎，户外品牌也畅销



购物前的设施说明

< 千岁奥特莱斯商城 Rera 的春节宣传活动和结果 >

项目	结果
导购翻译员 (中文、英语)	<p>最大 7 名中国人职员进行了购物助理服务。店铺的地点, 内容的问题, 品牌的有无, 福袋的说明等, 进行了各种各样的服务对应。一起进行购物同行。从顾客, 得到了非常放心的好的服务评价。</p> 
Rera 优惠券	<p>来店的顾客, 更加享受购物, 赠送优惠券。优惠和折扣券的顾客的促进消费。</p>
Rera 的热情好客 (开水, 化妆品的样品礼物)	<p>商城到场的顾客送开水。还有札幌药妆店礼物化妆品样品等。作为礼物不用说女性, 男士顾客也是很受欢迎的。</p>
春节特别福袋促销	<p>今年第一次的企划。对访日旅客用, 准备福袋。馆内约 20 店铺参加。包和饰品, 体育(高尔夫球商品) LAOX 的家电, 健康产品的福袋受欢迎。在全部的销售率约 70%</p> 
抽奖活动	<p>今年也显出了盛况。每购物 10,000 日元抽签 1 次。奖品, 电饭锅, 旅行箱, 数码相机, 健康器具, 点心, 拉面等。作为奖品之一, 小食品的大把抓取好像是第一次的经验, 大人也一起参加。</p> 
大门·店铺装饰	<p>Rera 的热情好客。对各店铺的入口, 准备灯笼和福字。旅行沙龙和抽签会场被演出了热闹地气氛。</p>
纪念摄影服务	<p>馆内的灯饰, 在雪人前准备照片摄影用的台灯, 和多旅客来摄影。</p>
玩雪 (巨大滑梯·雪像) 纪念摄影	<p>只有能享乐雪的 Rera 才有的企划。巨大滑梯, 雪人一同人气旺。但由于暖和冬天的气温上升, 限制滑梯的使用的事真是太遗憾。</p>
旅行沙龙	<p>观光案内所认定后, 首次的春节, 与导购人员联合, 提供细小的服务, 以介绍行李收存, 到个人旅行咨询, 被很多的旅客使用了。</p>
海外顾客的服务对应讲座 (语言进修)	<p>店铺职员的语言进修, 「心情舒畅买了东西」, 「用笑容的表示高兴」等, 获得动机, 与销售额增加相连的对策。</p>

.....
 << 有关本搞的咨询 >>

千岁奥特莱斯商城 Rera 管理办公室 宣传 铃木·小山
 邮政编码 066-8765 北海道千岁市柏台南 1 丁目 2-1 TEL0123(42)3000 FAX0123(42)3600
