中華民國六十七年七月九日　星期日　民生報　農曆戊年六月初五日　第一版

北台百貨業者須認清時代 道之營經談座 後戰 色特創各須必爲認 賴信客顧得贏能才

中華郵政台字第〇一一九號登記為報紙類
今天出版三大張　每份零售二元五角　每月七十五元
行政院新聞局出版事業登記局版台業字第〇三三一號

MIN SHENG PAO
成必王　人行發
號弧肆壹第
號五五五段四路東忠市北台：址地
廠刷印聯合華：者刷承
機：7681234
報告編：7663156
：7662176
：7681234
號43-79由北台局登記證2161號掛號認可

【本報訊】台北市百貨業者經過兩個時代的「競爭時代」後，大家在觀念上終於得到澈底覺醒，認為百貨業必須創造自己的特色。昨天下午，台北市的這家、永入、新光、大千、國泰、大世、欣欣、以及東方等十家百貨公司的代表們，在台北市青島東路勞動大廈開「百貨業公司改進座談會」，由綜合百貨小組理事長林樹豪起任主席。

座談會進行了一個多小時，各家百貨公司代表們一致認為，百貨業的經營方式已經不合潮流，必須加以改進。在座談會中，有人透露，有些公司的業績高達百分之八十，在這種情形下，百貨公司必須要有獨特的經營方式，及早建立自己的特色。

現在北市最大型商圈「三區」，由於百貨公司數目過多，競爭激烈，大家的生意都不好做，為了爭取顧客，各家百貨公司都使出渾身解數，花樣百出，有的舉辦摸彩，有的舉辦折扣，有的舉辦換購，有的舉辦贈送，有的舉辦特賣，有的舉辦週年慶，有的舉辦換季大拍賣，有的舉辦節日大贈獎，有的舉辦會員優待，有的舉辦……，真是五花八門，令人目不暇給。

百貨公司之間的競爭，已經到了白熱化的地步，大家都在削價競爭，以爭取顧客，結果兩家公司的業績都沒有增加，反而減少，大家都在賺小錢，賠大錢，真是得不償失。

座談會中，有人指出，百貨公司必須要有獨特的經營方式，才能吸引顧客，才能生存