



백화점 올 마지막 세일 '3일 전쟁'



광주신세계가 오는 11일까지 10~30% 막바지 송년 세일행사를 진행한다. 8일 광주신세계 히노마장에서 여성 고객이 액세서리를 살펴보고 있다.

〈광주신세계 제공〉

오비맥주 출고가 11일부터 7.48% 인상

오비맥주는 8일 카스와 OB골든라거, 카프리 등 맥주 제품 출고가를 오는 11일부터 평균 7.48% 인상한다고 밝혔다. 오비맥주가 맥주 출고가를 인상한 것은 2009년 10월 이후 2년여 만이다.

이에 따라 대표 제품인 카스 병맥주는 500ml 기준으로 출고가가 1021.80원에서 1098.22원으로 76.42원 오른다.

회사는 원재료 가격 상승으로 당초 10% 안팎의 제품 가격을 인상했지만 공정거래위원회가 소비자 물가 상승률을 반영해 업계에 권고한 가이드라인 이내로 인상 폭을 낮춘 것으로 알려졌다.

최근 식음료 업계 전반으로 가격 인상 도미노가 이어지고 있지만 주류

업계는 면허사업의 특성상 정부의 가격통제로 수년 동안 주류 가격을 올리지 못해 속앓이를 해 왔다.

그러나 최근 1~2년 사이 국제유가 급등으로 인한 물류비용 증가, 공장 가동비 증가, 맥주의 주원료인 맥아 등 국제곡물가격 상승 등 전 부문에 걸쳐 동시다발적으로 원가가 급등하면서 가격 압박을 받아왔다.

회사 관계자는 “각종 원부자재 가격과 조비, 물류비 상승의 영향으로 두 자리 수 이상의 가격 인상 요인이 발생했지만 정부의 물가안정 정책 기조와 소비자 부담을 고려해 인상 폭을 최소화했다”고 말했다.

한편, 하이트진로는 “현재로선 가격 인상과 관련한 계획이 없다”고 밝혔다. /최재호기자 lion@kwangju.co.kr

노세일 브랜드도 최대 30%... 경품에 푸짐한 사은품까지 풍성

광주지역 백화점들이 송년세일 막바지 '3일 전쟁'에 돌입한다.

광주신세계와 롯데백화점 광주점, 현대백화점 광주점 등 주요 지역 백화점들은 올해 마지막 세일을 휴일인 오는 11일 마무리한다. 예년의 경우 세일기간이 일흘이었지만, 올해는 경기 불황과 이상기운 탓에 겨울풀목 재고가 쌓이면서 백화점들이 일주일간 연장해 17일간 진행하고 있다.

백화점들은 세일을 할 때 첫 주말과 마지막 주말은 '승부처'로 삼는다. 세일 마지막 주말과 휴일을 끝 3일간의 고객 수와 매출액 비중이 30%를 차지하기 때문에 때문이다.

이런 만큼 백화점들은 '3일 전쟁'을 앞두고 평소 세일을 하지 않는 이른바 '노세일(No Sale)' 브랜드를 할인 품목에 포함시키는 등 다양한 유인책을 내놓고 있다. 특히 올해는 할인 폭을 최대 30%까지 높였다.

백화점은 세일을 할 때 첫 주말과 마지막 주말은 '승부처'로 삼는다. 세일 마지막 주말과 휴일을 끝 3일간의 고객 수와 매출액 비중이 30%를 차지하기 때문에 때문이다.

이런 만큼 백화점들은 '3일 전쟁'을 앞두고 평소 세일을 하지 않는 이른바 '노세일(No Sale)' 브랜드를 할인 품목에 포함시키는 등 다양한 유인책을 내놓고 있다. 특히 올해는 할인 폭을 최대 30%까지 높였다.

백화점은 세일을 할 때 첫 주말과 마지막 주말은 '승부처'로 삼는다. 세일 마지막 주말과 휴일을 끝 3일간의 고객 수와 매출액 비중이 30%를 차지하기 때문에 때문이다.

이런 만큼 백화점들은 '3일 전쟁'을 앞두고 평소 세일을 하지 않는 이른바 '노세일(No Sale)' 브랜드를 할인 품목에 포함시키는 등 다양한 유인책을 내놓고 있다. 특히 올해는 할인 폭을 최대 30%까지 높였다.

백화점은 세일을 할 때 첫 주말과 마지막 주말은 '승부처'로 삼는다. 세일 마지막 주말과 휴일을 끝 3일간의 고객 수와 매출액 비중이 30%를 차지하기 때문에 때문이다.

이런 만큼 백화점들은 '3일 전쟁'을 앞두고 평소 세일을 하지 않는 이른바 '노세일(No Sale)' 브랜드를 할인 품목에 포함시키는 등 다양한 유인책을 내놓고 있다. 특히 올해는 할인 폭을 최대 30%까지 높였다.

백화점은 세일을 할 때 첫 주말과 마지막 주말은 '승부처'로 삼는다. 세일 마지막 주말과 휴일을 끝 3일간의 고객 수와 매출액 비중이 30%를 차지하기 때문에 때문이다.

이런 만큼 백화점들은 '3일 전쟁'을 앞두고 평소 세일을 하지 않는 이른바 '노세일(No Sale)' 브랜드를 할인 품목에 포함시키는 등 다양한 유인책을 내놓고 있다. 특히 올해는 할인 폭을 최대 30%까지 높였다.

백화점은 세일을 할 때 첫 주말과 마지막 주말은 '승부처'로 삼는다. 세일 마지막 주말과 휴일을 끝 3일간의 고객 수와 매출액 비중이 30%를 차지하기 때문에 때문이다.

이런 만큼 백화점들은 '3일 전쟁'을 앞두고 평소 세일을 하지 않는 이른바 '노세일(No Sale)' 브랜드를 할인 품목에 포함시키는 등 다양한 유인책을 내놓고 있다. 특히 올해는 할인 폭을 최대 30%까지 높였다.

백화점은 세일을 할 때 첫 주말과 마지막 주말은 '승부처'로 삼는다. 세일 마지막 주말과 휴일을 끝 3일간의 고객 수와 매출액 비중이 30%를 차지하기 때문에 때문이다.

이런 만큼 백화점들은 '3일 전쟁'을 앞두고 평소 세일을 하지 않는 이른바 '노세일(No Sale)' 브랜드를 할인 품목에 포함시키는 등 다양한 유인책을 내놓고 있다. 특히 올해는 할인 폭을 최대 30%까지 높였다.

백화점은 세일을 할 때 첫 주말과 마지막 주말은 '승부처'로 삼는다. 세일 마지막 주말과 휴일을 끝 3일간의 고객 수와 매출액 비중이 30%를 차지하기 때문에 때문이다.

이런 만큼 백화점들은 '3일 전쟁'을 앞두고 평소 세일을 하지 않는 이른바 '노세일(No Sale)' 브랜드를 할인 품목에 포함시키는 등 다양한 유인책을 내놓고 있다. 특히 올해는 할인 폭을 최대 30%까지 높였다.

백화점은 세일을 할 때 첫 주말과 마지막 주말은 '승부처'로 삼는다. 세일 마지막 주말과 휴일을 끝 3일간의 고객 수와 매출액 비중이 30%를 차지하기 때문에 때문이다.

이런 만큼 백화점들은 '3일 전쟁'을 앞두고 평소 세일을 하지 않는 이른바 '노세일(No Sale)' 브랜드를 할인 품목에 포함시키는 등 다양한 유인책을 내놓고 있다. 특히 올해는 할인 폭을 최대 30%까지 높였다.

백화점은 세일을 할 때 첫 주말과 마지막 주말은 '승부처'로 삼는다. 세일 마지막 주말과 휴일을 끝 3일간의 고객 수와 매출액 비중이 30%를 차지하기 때문에 때문이다.

이런 만큼 백화점들은 '3일 전쟁'을 앞두고 평소 세일을 하지 않는 이른바 '노세일(No Sale)' 브랜드를 할인 품목에 포함시키는 등 다양한 유인책을 내놓고 있다. 특히 올해는 할인 폭을 최대 30%까지 높였다.

백화점은 세일을 할 때 첫 주말과 마지막 주말은 '승부처'로 삼는다. 세일 마지막 주말과 휴일을 끝 3일간의 고객 수와 매출액 비중이 30%를 차지하기 때문에 때문이다.

이런 만큼 백화점들은 '3일 전쟁'을 앞두고 평소 세일을 하지 않는 이른바 '노세일(No Sale)' 브랜드를 할인 품목에 포함시키는 등 다양한 유인책을 내놓고 있다. 특히 올해는 할인 폭을 최대 30%까지 높였다.

백화점은 세일을 할 때 첫 주말과 마지막 주말은 '승부처'로 삼는다. 세일 마지막 주말과 휴일을 끝 3일간의 고객 수와 매출액 비중이 30%를 차지하기 때문에 때문이다.

이런 만큼 백화점들은 '3일 전쟁'을 앞두고 평소 세일을 하지 않는 이른바 '노세일(No Sale)' 브랜드를 할인 품목에 포함시키는 등 다양한 유인책을 내놓고 있다. 특히 올해는 할인 폭을 최대 30%까지 높였다.

백화점은 세일을 할 때 첫 주말과 마지막 주말은 '승부처'로 삼는다. 세일 마지막 주말과 휴일을 끝 3일간의 고객 수와 매출액 비중이 30%를 차지하기 때문에 때문이다.

이런 만큼 백화점들은 '3일 전쟁'을 앞두고 평소 세일을 하지 않는 이른바 '노세일(No Sale)' 브랜드를 할인 품목에 포함시키는 등 다양한 유인책을 내놓고 있다. 특히 올해는 할인 폭을 최대 30%까지 높였다.

백화점은 세일을 할 때 첫 주말과 마지막 주말은 '승부처'로 삼는다. 세일 마지막 주말과 휴일을 끝 3일간의 고객 수와 매출액 비중이 30%를 차지하기 때문에 때문이다.

이런 만큼 백화점들은 '3일 전쟁'을 앞두고 평소 세일을 하지 않는 이른바 '노세일(No Sale)' 브랜드를 할인 품목에 포함시키는 등 다양한 유인책을 내놓고 있다. 특히 올해는 할인 폭을 최대 30%까지 높였다.

백화점은 세일을 할 때 첫 주말과 마지막 주말은 '승부처'로 삼는다. 세일 마지막 주말과 휴일을 끝 3일간의 고객 수와 매출액 비중이 30%를 차지하기 때문에 때문이다.

이런 만큼 백화점들은 '3일 전쟁'을 앞두고 평소 세일을 하지 않는 이른바 '노세일(No Sale)' 브랜드를 할인 품목에 포함시키는 등 다양한 유인책을 내놓고 있다. 특히 올해는 할인 폭을 최대 30%까지 높였다.

백화점은 세일을 할 때 첫 주말과 마지막 주말은 '승부처'로 삼는다. 세일 마지막 주말과 휴일을 끝 3일간의 고객 수와 매출액 비중이 30%를 차지하기 때문에 때문이다.

이런 만큼 백화점들은 '3일 전쟁'을 앞두고 평소 세일을 하지 않는 이른바 '노세일(No Sale)' 브랜드를 할인 품목에 포함시키는 등 다양한 유인책을 내놓고 있다. 특히 올해는 할인 폭을 최대 30%까지 높였다.

백화점은 세일을 할 때 첫 주말과 마지막 주말은 '승부처'로 삼는다. 세일 마지막 주말과 휴일을 끝 3일간의 고객 수와 매출액 비중이 30%를 차지하기 때문에 때문이다.

이런 만큼 백화점들은 '3일 전쟁'을 앞두고 평소 세일을 하지 않는 이른바 '노세일(No Sale)' 브랜드를 할인 품목에 포함시키는 등 다양한 유인책을 내놓고 있다. 특히 올해는 할인 폭을 최대 30%까지 높였다.

백화점은 세일을 할 때 첫 주말과 마지막 주말은 '승부처'로 삼는다. 세일 마지막 주말과 휴일을 끝 3일간의 고객 수와 매출액 비중이 30%를 차지하기 때문에 때문이다.

이런 만큼 백화점들은 '3일 전쟁'을 앞두고 평소 세일을 하지 않는 이른바 '노세일(No Sale)' 브랜드를 할인 품목에 포함시키는 등 다양한 유인책을 내놓고 있다. 특히 올해는 할인 폭을 최대 30%까지 높였다.

백화점은 세일을 할 때 첫 주말과 마지막 주말은 '승부처'로 삼는다. 세일 마지막 주말과 휴일을 끝 3일간의 고객 수와 매출액 비중이 30%를 차지하기 때문에 때문이다.

이런 만큼 백화점들은 '3일 전쟁'을 앞두고 평소 세일을 하지 않는 이른바 '노세일(No Sale)' 브랜드를 할인 품목에 포함시키는 등 다양한 유인책을 내놓고 있다. 특히 올해는 할인 폭을 최대 30%까지 높였다.

백화점은 세일을 할 때 첫 주말과 마지막 주말은 '승부처'로 삼는다. 세일 마지막 주말과 휴일을 끝 3일간의 고객 수와 매출액 비중이 30%를 차지하기 때문에 때문이다.

이런 만큼 백화점들은 '3일 전쟁'을 앞두고 평소 세일을 하지 않는 이른바 '노세일(No Sale)' 브랜드를 할인 품목에 포함시키는 등 다양한 유인책을 내놓고 있다. 특히 올해는 할인 폭을 최대 30%까지 높였다.

백화점은 세일을 할 때 첫 주말과 마지막 주말은 '승부처'로 삼는다. 세일 마지막 주말과 휴일을 끝 3일간의 고객 수와 매출액 비중이 30%를 차지하기 때문에 때문이다.

이런 만큼 백화점들은 '3일 전쟁'을 앞두고 평소 세일을 하지 않는 이른바 '노세일(No Sale)' 브랜드를 할인 품목에 포함시키는 등 다양한 유인책을 내놓고 있다. 특히 올해는 할인 폭을 최대 30%까지 높였다.

백화점은 세일을 할 때 첫 주말과 마지막 주말은 '승부처'로 삼는다. 세일 마지막 주말과 휴일을 끝 3일간의 고객 수와 매출액 비중이 30%를 차지하기 때문에 때문이다.

이런 만큼 백화점들은 '3일 전쟁'을 앞두고 평소 세일을 하지 않는 이른바 '노세일(No Sale)' 브랜드를 할인 품목에 포함시키는 등 다양한 유인책을 내놓고 있다. 특히 올해는 할인 폭을 최대 30%까지 높였다.

백화점은 세일을 할 때 첫 주말과 마지막 주말은 '승부처'로 삼는다. 세일 마지막 주말과 휴일을 끝 3일간의 고객 수와 매출액 비중이 30%를 차지하기 때문에 때문이다.

이런 만큼 백화점들은 '3일 전쟁'을 앞두고 평소 세일을 하지 않는 이른바 '노세일(No Sale)' 브랜드를 할인 품목에 포함시키는 등 다양한 유인책을 내놓고 있다. 특히 올해는 할인 폭을 최대 30%까지 높였다.

백화점은 세일을 할 때 첫 주말과 마지막 주말은 '승부처'로 삼는다. 세일 마지막 주말과 휴일을 끝 3일간의 고객 수와 매출액 비중이 30%를 차지하기 때문에 때문이다.

이런 만큼 백화점들은 '3일 전쟁'을 앞두고 평소 세일을 하지 않는 이른바 '노세일(No Sale)' 브랜드를 할인 품목에 포함시키는 등 다양한 유인책을 내놓고 있다. 특히 올해는 할인 폭을 최대 30%까지 높였다.

백화점은 세일을 할 때 첫 주말과 마지막 주말은 '승부처'로 삼는다. 세일 마지막 주말과 휴일을 끝 3일간의 고객 수와 매출액 비중이 30%를 차지하기 때문에 때문이다.

이런 만큼 백화점들은 '3일 전쟁'을 앞두고 평소 세일을 하지 않는 이른바 '노세일(No Sale)' 브랜드를 할인 품목에 포함시키는 등 다양한 유인책을 내놓고 있다. 특히 올해는 할인 폭을 최대 30%까지 높였다.

백화점은 세일을 할 때 첫 주말과 마지막 주말은 '승부처'로 삼는다. 세일 마지막 주말과 휴일을 끝 3일간의 고객 수와 매출액 비중이 30%를 차지하기 때문에 때문이다.

이런 만큼 백화점들은 '3일 전쟁'을 앞두고 평소 세일을 하지 않는 이른바 '노세일(No Sale)' 브랜드를 할인 품목에 포함시키는 등 다양한 유인책을 내놓고 있다. 특히 올해는 할인 폭을 최대 30%까지 높였다.

백화점은 세일을 할 때 첫 주말과 마지막 주말은 '승부처'로 삼는다. 세일 마지막 주말과 휴일을 끝 3일간의 고객 수와 매출액 비중이 30%를 차지하기 때문에 때문이다.

이런 만큼 백화점들은 '3일 전쟁'을 앞두고 평소 세일을 하지 않는 이른바 '노세일(No Sale)' 브랜드를 할인 품목에 포함시키는 등 다양한 유인책을 내놓고 있다. 특히 올해는 할인 폭을 최대 30%까지 높였다.

백화점은 세일을 할 때 첫 주말과 마지막 주말은 '승부처'로 삼는다. 세일 마지막 주말과 휴일을 끝 3일간의 고객 수와 매출액 비중이 30%를 차지하기 때문에 때문이다.

이런 만큼 백화점들은 '3일 전쟁'을 앞두고 평소 세일을 하지 않는 이른바 '노세일(No Sale)' 브랜드를 할인 품목에 포함시키는 등 다양한 유인책을 내놓고 있다. 특히 올해는 할인 폭을 최대 30%까지 높였다.